

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC

**MÉMOIRE PRÉSENTÉ À
L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS-RIVIÈRES**

**COMME EXIGENCE PARTIELLE
DE LA MAÎTRISE EN ÉTUDES QUÉBÉCOISES**

**PAR
ANNIE DESAULNIERS**

**« LE SECOURS MUTUEL EN TRANSFORMATION :
L'ALLIANCE NATIONALE (1892-1948) »**

DÉCEMBRE 2002

Université du Québec à Trois-Rivières

Service de la bibliothèque

Avertissement

L'auteur de ce mémoire ou de cette thèse a autorisé l'Université du Québec à Trois-Rivières à diffuser, à des fins non lucratives, une copie de son mémoire ou de sa thèse.

Cette diffusion n'entraîne pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits de propriété intellectuelle, incluant le droit d'auteur, sur ce mémoire ou cette thèse. Notamment, la reproduction ou la publication de la totalité ou d'une partie importante de ce mémoire ou de cette thèse requiert son autorisation.

RÉSUMÉ

La fin du XIX^e siècle voit se multiplier les sociétés de secours mutuels au Québec. La plupart d'entre elles seront de durée éphémère, victimes le plus souvent de difficultés financières récurrentes. Celles qui réussissent le mieux y parviennent au prix d'importants changements au niveau de leur fonctionnement. C'est le cas de l'Alliance nationale. Fondée en 1892, elle prend son essor alors que les grandes compagnies d'assurance s'implantent au Québec. Elle est, avec la Société des Artisans canadiens-français, l'une des rares sociétés de secours mutuels à connaître un certain succès financier. Après 50 ans d'activités, elle abandonne sa charte de société de secours mutuels en 1948 pour devenir une compagnie mutuelle.

Ce mémoire procède à l'analyse interne de l'Alliance nationale, de 1892 à 1948, en s'intéressant aux changements qu'elle connaît dans la durée. Par l'analyse du cas de cette société, cette étude se propose de rendre compte des modalités de transformation que connaît la mutualité au Québec au cours de la première moitié du XX^e siècle.

Le changement est appréhendé ici à travers quatre grandes dimensions que sont le projet de développement porté par la société et ses promoteurs, les modalités de croissance, l'assise sociale de son organisation et, en dernier lieu, ses pratiques financières. Les résultats de la recherche montrent que l'Alliance nationale connaît des transformations majeures entre le moment de sa fondation et la Seconde Guerre mondiale. Elles se traduisent par le déclin de la pratique mutuelle, l'adoption d'un mode de gestion capitaliste et la centralisation de la gestion. Les nécessités de survie économique conjuguées à l'affaiblissement de son organisation locale ont contribué à modifier le fonctionnement de la société.

REMERCIEMENTS

Ce mémoire est le résultat d'un long travail. Je n'y serais pas arrivée sans l'aide et le soutien de certaines personnes auxquelles je souhaite témoigner ma reconnaissance. Je tiens tout d'abord à remercier mon directeur, Yvan Rousseau, pour sa patience, sa grande disponibilité et son soutien. Les nombreux conseils qu'il m'a prodigués ont été un grand apport à ma réflexion.

Je tiens à souligner le support moral et les suggestions de mes collègues de classe, notamment Maude Roux-Pratte et Caroline Coulombe. Toujours dans le cadre universitaire, je ne peux passer sous silence l'apport technique de François Guérard, qui a consacré de nombreuses heures à la réalisation des cartes incluses dans ce mémoire.

Mille mercis à ma famille et à Jean-François pour leur soutien constant et leurs nombreuses marques d'encouragement.

Enfin, je veux remercier Georges Smith de l'Industrielle-Alliance, qui m'a permis d'avoir accès à certains documents de l'Alliance nationale, de même que Rénald Lessard et les personnes-ressources des Archives nationales à Québec. Je suis de plus très reconnaissante au Fonds FCAR qui m'a assuré un appui financier tout au long de ces deux années de recherche.

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ	ii
REMERCIEMENTS	iii
TABLE DES MATIÈRES	iv
LISTE DES TABLEAUX	vi
LISTE DES FIGURES	viii
LISTES DES CARTES	ix
INTRODUCTION	1
CHAPITRE I : UNE ÉTUDE DE CAS	7
1. Un intérêt renouvelé pour l'étude de la mutualité	9
2. Une étude de cas	20
CHAPITRE II : PROMOUVOIR LES INTÉRÊTS ÉCONOMIQUES DES CANADIENS FRANÇAIS	25
1. Les Canadiens français et l'assurance-vie	26
1.1 L'essor de l'assurance-vie au Canada	26
1.2 Le secours mutuel	28
2. En quête d'une solution au « problème économique canadien-français »	32
3. En rupture avec la mutualité traditionnelle	37

CHAPITRE III : L'ENRACINEMENT LOCAL ET LA CENTRALISATION	42
1. L'enracinement local	43
1.1 L'expansion territoriale	43
1.2 Les pouvoirs des cercles	49
2. Les limites de l'enracinement local	52
2.1 Une participation ténue	52
2.2 Le recrutement des membres par les membres	56
2.3 L'essoufflement de la croissance dans les années 1910	58
3. La réorganisation de la société pendant l'entre-deux-guerres	59
3.1 L'abolition des cercles	60
3.2 Des membres recruteurs à l'agent d'assurance	62
4. Les bases sociales de la direction du mouvement	67
4.1 Les dirigeants locaux	67
4.2 Les dirigeants de la centrale	70
CHAPITRE IV : UNE ENTREPRISE À GÉRER	75
1. La croissance économique de l'Alliance nationale	76
2. La gestion des revenus	82
2.1 Les sources de revenus	82
2.2 L'évolution des coûts de fonctionnement	86
2.3 La constitution d'une réserve	90
3. Les prêts et les placements	93
CONCLUSION	104
BIBLIOGRAPHIE	110
APPENDICE	117

LISTE DES TABLEAUX

2.1	Les membres fondateurs de l'Alliance nationale selon leur profil socioprofessionnel	36
3.1	Évolution de la participation des membres au recrutement entre 1900 et 1914	57
3.2	Évolution de la proportion des membres recrutés par des membres entre 1900 et 1933	65
3.3	Profil socioprofessionnel des dirigeants locaux de l'Alliance nationale	68
3.4	Profil socioprofessionnel des dirigeants élus de l'Alliance nationale par mandat, 1900-1948	71
4.1	Montant des assurances en vigueur au Québec détenues par quelques-unes des sociétés mutuelles les plus importantes	79
4.2	Montant des assurances en vigueur au Québec détenues par les sociétés mutuelles et les compagnies d'assurance	80
4.3	Évolution des principales sources de revenus de l'Alliance nationale	83
4.4	Proportion des cotisations servant à couvrir les frais d'administration de l'Alliance nationale	88
4.5	Évolution des coûts de fonctionnement de l'Alliance nationale	89
4.6	Proportion des revenus versés à la réserve	92

4.7	Comparaison entre les placements de l'Alliance nationale, la Société des Artisans et Independant Order of Foresters en 1929	97
4.8	Usagers des prêts et placements de l'Alliance nationale	100
4.9	Prêts de l'Alliance nationale aux gouvernements en 1939, 1940 et 1946	101

LISTE DES FIGURES

3.1	Membres sur l'Île de Montréal, à Québec et ailleurs en région, 1906 et 1915	47
3.2	Membres sur l'Île de Montréal, à Québec et ailleurs en région, 1925 et 1933	48
4.1	Répartition des placements de l'Alliance nationale	96

LISTE DES CARTES

3.1	Membres de l'Alliance nationale par localité, sauf île de Montréal et Québec, 1906 et 1915	47
3.2	Membres de l'Alliance nationale par localité, sauf île de Montréal et Québec, 1925 et 1933	48

INTRODUCTION

Au cours du XIX^e siècle, les sociétés de secours mutuels apparaissent au Québec. Ce sont des associations dont les membres s'engagent à verser une cotisation mensuelle de façon à alimenter les prestations versées aux membres ou à leur famille lors de maladie, d'accident ou de mortalité. Il s'agit donc d'une sorte de coopérative d'assurance. Elles connaissent leur essor au Québec surtout dans la deuxième moitié du XIX^e siècle. En raison d'une mauvaise gestion, plusieurs disparaissent avant la fin du XIX^e siècle. Celles qui survivent ont dû, quant à elles, apporter des changements à leur fonctionnement.

Les premières sociétés qui émergent sont des associations locales indépendantes, et elles ne regroupent généralement que des membres d'une même profession, le plus souvent des artisans. Elles fonctionnent sous le principe de cotisations *per capita*. Selon ce système, les membres cotisent également à chaque mois, indépendamment du risque qu'ils représentent, afin de payer les dépenses courantes de l'association. Au décès de l'un des membres, chacun doit verser, en plus de la cotisation mensuelle, une contribution à la veuve.

À la fin du XIX^e siècle, une nouvelle forme de mutualité s'implante au Québec. Elle est influencée par l'arrivée des grandes sociétés fraternelles, en provenance des États-Unis et de l'Angleterre, qui s'étendent à la grandeur du continent nord-américain. Ce sont des fédérations de succursales locales, plutôt que des sociétés locales autonomes. Elles ouvrent aussi leurs portes aux commerçants et aux membres des professions libérales, ne se limitant pas aux artisans. En outre, elles fixent le montant des cotisations selon l'âge des membres, à la place du système per capita. En procédant à une diversification géographique et sociale de leurs membres, et en reprenant à leur compte des principes de gestion déjà privilégiés par les compagnies, elles présentent ainsi une plus grande stabilité que les sociétés indépendantes, qu'elles remplacent d'ailleurs progressivement.

Si nous connaissons les principales transformations de la mutualité au cours du XIX^e siècle, celles au XX^e siècle demeurent peu documentées. C'est ce que nous proposons de faire dans le cadre de ce mémoire. Nous souhaitons étudier les transformations des sociétés de secours mutuels au cours du XX^e siècle en procédant à l'étude de l'Alliance nationale¹. Fondée à la fin du XIX^e siècle et poursuivant ses

¹ Alliance nationale est une raison sociale. En principe, selon l'Office de la langue française, nous ne devrions pas écrire l'Alliance nationale, mais plutôt Alliance nationale. Or, partout dans les sources et documents de la société, il est écrit l'Alliance nationale. Nous avons donc choisi de nous en tenir à cette forme.

activités au cours du XX^e siècle, elle se veut un cas d'espèce intéressant pour suivre l'évolution de la mutualité au XX^e siècle.

L'Alliance nationale est fondée en 1892 par des industriels, des grands commerçants et des membres éminents de la petite-bourgeoisie montréalaise. Au départ, il s'agit d'une société de secours mutuels s'adressant exclusivement aux Canadiens français. Son objectif est d'offrir à ses membres une assurance-vie à prix modique comme le font les autres mutuelles, et de constituer, grâce à l'assurance-vie, un réservoir de capitaux à la disposition des institutions canadiennes-françaises. Prenant son essor alors que les grandes compagnies d'assurance s'implantent au Québec, l'Alliance nationale est, avec la Société des Artisans canadiens-français, l'une des rares sociétés de secours mutuels à connaître un certain succès financier et à avoir survécu au XIX^e siècle. Puis, après 50 ans d'activité, elle abandonne sa constitution de société de secours mutuels pour devenir une compagnie mutuelle en 1948. Elle poursuit aujourd'hui ses activités sous le nom de l'Industrielle-Alliance, des suites d'une fusion avec l'Industrielle, une compagnie d'assurance-vie.

Cette étude vise à mettre au jour les ressorts du développement de l'Alliance nationale, pour mieux comprendre les transformations qu'elle a connues. En présentant le cas concret d'une société de secours mutuels, nous souhaitons apporter

une contribution à la connaissance du phénomène de la mutualité au Québec à la fin du XIX^e siècle et au XX^e siècle, phénomène qui demeure encore peu étudié par les historiens. En effet, les études sur les sociétés de secours mutuels menées au Québec et au Canada se sont davantage intéressées à la période du XIX^e siècle et se sont surtout attardées à leurs liens avec le monde ouvrier.

Le secours mutuel a joué un rôle non négligeable dans la constitution d'un capital autochtone au Québec. Pour ses promoteurs, l'Alliance nationale se voulait une solution à la pauvreté des Canadiens français. Par l'assurance-vie, ils souhaitaient constituer un réservoir de capitaux qui seraient investis dans des institutions canadiennes-françaises. Cette initiative, disait-on, répondait au problème de l'exportation des capitaux canadiens-français par les compagnies étrangères. Cent ans plus tard, la position des entreprises québécoises sur le marché des capitaux s'est considérablement renforcée. Malgré tout, la question du contrôle des capitaux au Québec alimente encore le débat économique².

² Rosaire Morin consacre d'ailleurs un dossier de 81 pages sur l'assurance au Québec où il expose les problèmes reliés à l'exode des capitaux québécois. Rosaire Morin, « Les assurances au Québec », *L'action nationale* (87, 3, 1997) : 89-170.

En plus de constituer une porte grande ouverte sur la connaissance des transformations de la mutualité au XX^e siècle, l'Alliance nationale offre une base pour la compréhension de la formation du marché de l'assurance canadien-français et, d'une façon plus générale, du secteur financier au Québec. La coopération et la mutualité, selon l'hypothèse avancée par des chercheurs, ont joué un rôle non négligeable dans le processus d'accumulation et de concentration des capitaux³. En l'absence de compagnies d'assurance-vie canadiennes-françaises, l'Alliance nationale, tout comme d'autres mutuelles canadiennes-françaises, a favorisé l'émergence d'une élite francophone et lui a permis d'accéder au marché de l'assurance-vie.

Pour rendre compte des résultats obtenus par notre enquête, quatre chapitres composent ce mémoire. Tout au long de cette étude, une attention particulière sera apportée à l'analyse des processus ayant trait à la transformation de la société.

Dans le premier, nous proposons un survol de l'historiographie consacrée à la mutualité au Québec et ailleurs. Ce bilan nous permet de constater que les études

³ À ce sujet : Yvan Rousseau, « De la cotisation à la prime. Une histoire sociale du monde de l'assurance au Québec entre 1900 et 1960 », projet de recherche financé par le Conseil de la recherche en science humaine au Canada, 2001-2004.

menées sur le secours mutuel sont encore peu nombreuses et qu'elles se sont jusqu'ici surtout attardées à comprendre les raisons de l'émergence et du déclin de cette forme d'organisation au XIX^e siècle. En revanche, elles se sont peu attardées aux sociétés qui ont le mieux réussi, voire aux adaptations qu'elles ont connues plus tard, soit dans la première moitié du XX^e siècle. C'est sur ce terrain encore peu fréquenté qu'est menée cette étude.

Nous examinerons dans le deuxième chapitre les raisons qui ont poussé la fondation de l'Alliance nationale sous la forme d'une société de secours mutuels plutôt que d'une compagnie d'assurance. Nous chercherons à comprendre à quels objectifs répondait cette nouvelle société et qui en étaient les fondateurs.

Dans le troisième chapitre, nous aborderons les stratégies déployées par les dirigeants pour assurer le développement de l'organisation, les problèmes auxquels ils ont été confrontés et les solutions apportées pour maintenir sa croissance.

Enfin dans le dernier chapitre, nous suivrons le développement économique de la société et l'évolution de sa position relative sur le marché de l'assurance-vie. Nous nous pencherons aussi sur les pratiques financières et les modes de placements privilégiés par les dirigeants.

CHAPITRE I

UNE ÉTUDE DE CAS

Les sociétés de secours mutuels sont des associations destinées à protéger les personnes qui vivent uniquement de leur travail, contre certains événements imprévus pouvant les priver, elles et leurs dépendants, de leurs revenus : les accidents, les maladies, l'invalidité et la mortalité. Pour contrer cet état de précarité, en échange d'une contribution mensuelle que les membres payent à l'association, celle-ci s'engage à leur verser des secours monétaires en cas d'accident, de maladie, d'invalidité, de mortalité. Ainsi, tout comme le font les compagnies d'assurance-vie, les sociétés de secours mutuels offrent à leurs membres de l'assurance de personnes.

Ce sont les principes qui régissent leur fonctionnement qui distinguent les compagnies, les compagnies mutuelles et les sociétés de secours mutuels. Les principales différences entre ces sociétés d'assurance peuvent se résumer aux régimes de propriété, aux modalités d'exercice du pouvoir et aux modes de répartition des profits.

Dans une société de secours mutuels, l'ensemble des membres sont propriétaires et acceptent de s'assurer mutuellement. Les compagnies mutuelles sont généralement possédées à la fois par leurs assurés et par les actionnaires¹, alors que les compagnies à capital-action, le sont exclusivement par les actionnaires.

La gestion des sociétés de secours mutuels se veut démocratique. Chaque membre a droit à un vote, indépendamment du montant de l'assurance souscrit. Dans les compagnies mutuelles, le pouvoir est partagé entre les assurés et les actionnaires. Par exemple, les assurés de Mutual Life Insurance Company de New York élisent un certain nombre de dirigeants, alors que les actionnaires élisent le président². Quant aux compagnies, ce sont les actionnaires qui ont le droit de vote, proportionnellement au capital engagé.

Bien qu'en principe, les sociétés de secours mutuels ne recherchent pas le profit comme le font les compagnies, elles en réalisent néanmoins. L'ensemble des membres d'une société de secours mutuels étant propriétaires de la société, ils se

¹ C'est notamment le cas de Mutual Life Insurance Company de New York. Shepard B Clough, *A Century of American Life Insurance. A History of the Mutual Life Insurance Company of New York (1843-1943)*, New York, Colombia University Press, 1946, 402p.

² *Ibid.*

partagent les bénéfices, au prorata de l'utilisation. Dans les compagnies mutuelles, la majorité des profits sont redistribués aux assurés, mais la société doit en réserver une partie pour les actionnaires. Enfin, ce sont les actionnaires des compagnies qui touchent l'ensemble des bénéfices, selon les montants investis.

Un intérêt renouvelé pour l'étude de la mutualité

Les sociétés de secours mutuels connaissent leur essor avec la consolidation du capitalisme industriel autour des années 1860. Bien qu'elles constituent une des plus importantes institutions ouvrières de la fin du XIX^e siècle, jusqu'à tout récemment, elles avaient été relativement peu étudiées. Nous assistons toutefois depuis quelques années à un renouvellement de l'intérêt des chercheurs à leur égard, notamment en raison de l'éclairage qu'elles apportent à la compréhension de la crise de l'État providence.

Au Québec, le secours mutuel a surtout intéressé deux champs de l'histoire. Comme il s'adresse d'abord aux ouvriers, il est parfois abordé dans le cadre d'études menées sur l'histoire des travailleurs. En tant qu'associations et entreprises, les sociétés de secours mutuels ont également retenu l'attention des spécialistes de l'étude des coopératives.

Les spécialistes de l'histoire des travailleurs ont abordé les sociétés de secours mutuels lorsqu'elles s'intéressaient aux conditions de vie et de travail des ouvriers. Au Québec, Jean Hamelin, au début des années 1970, est l'un des premiers historiens à soupçonner l'importance du mouvement mutualiste à la fin du XIX^e siècle. Dans la présentation de l'ouvrage collectif *Les travailleurs québécois*³, il soutient que l'existence de quelques textes sur les sociétés de secours mutuels laisse présager une intense activité. Par ailleurs, si l'importance du mouvement mutualiste se fait sentir, ce n'est pas uniquement à travers les textes laissés par les sociétés, mais aussi en raison de la multiplication de ces sociétés à la fin du XIX^e siècle. Dans sa monographie consacrée à la paroisse de Saint-Pierre-Apôtre de Montréal, Lucia Ferretti⁴ note une multiplication de ces associations mutuelles dans les paroisses ouvrières de Montréal à la fin du XIX^e siècle. De même, en procédant à une étude des conditions du travail ouvrier à Montréal vers 1890, Jean de Bonville⁵ reconnaît aussi que la prolifération de ces associations marque la période. Il souligne toutefois qu'elles ne rejoignent pas la majorité des travailleurs.

³ Jean Hamelin, dir., *Les travailleurs québécois (1851-1896)*, Montréal, Presses de l'Université du Québec, 1973, 221 p.

⁴ Lucia Ferretti, *Entre voisins. La société paroissiale en milieu urbain. Saint-Pierre-Apôtre de Montréal 1848-1930*, Montréal, Boréal, 246 p.

⁵ Jean de Bonville, *Jean-Baptiste Gagnepetit. Les travailleurs montréalais à la fin du XIX^e siècle*, Montréal, Éditions de l'Aurore, 1975, 253 p.

C'est aussi ce que constatent Guest⁶ et Vaillancourt⁷ en étudiant la genèse de la sécurité sociale. Alors que les sociétés de secours mutuels se présentent comme un palliatif à l'insécurité financière et aux problèmes économiques causés par l'industrialisation, elles constituent une solution imparfaite puisqu'elles demeurent peu accessibles aux ouvriers. De la même façon, Bettina Bradbury⁸, en étudiant les stratégies de survie des familles ouvrières de Montréal entre 1861 et 1891, note aussi qu'en général, seuls les ouvriers spécialisés peuvent se permettre d'adhérer à ces organisations.

Si les sociétés de secours mutuels retiennent peu l'attention des chercheurs qui se sont intéressés à l'histoire des travailleurs, c'est en raison de la perspective que leurs études adoptent. Elles cherchent à connaître les conditions de vie des travailleurs et les solutions qui s'offraient à eux pour améliorer leur sort. Comme la majorité des ouvriers n'avaient pas les revenus suffisants pour cotiser à ces organisations, ces études tendent à montrer que la mutualité a eu des impacts très mitigés sur l'amélioration de la condition ouvrière.

⁶ Dennis Guest, *Histoire de la sécurité sociale au Canada*, Montréal, Boréal, 1993, 478 p.

⁷ Yves Vaillancourt, *L'évolution des politiques sociales au Québec 1940-1960*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, 1988, 530 p.

⁸ Bettina Bradbury, *Familles ouvrières à Montréal. Âge, genre et survie quotidienne pendant la phase d'industrialisation*, Montréal, Boréal, 1995. 368 p.

Par ailleurs, les sociétés de secours mutuels étant à la fois des associations et des entreprises comme le sont les coopératives, elles appartiennent donc à ce champ d'étude. Pour cette raison, elles devraient être abordées dans le cadre d'études portant sur le développement du mouvement coopératif au Québec. Or, ce n'est pas toujours le cas. Si certains auteurs associent le secours mutuel au mouvement coopératif, d'autres l'excluent. En procédant à la recension des coopératives qui ont existé au Québec au XIX^e siècle, Gaston Deschênes⁹ soutient que rien de fondamental ne distingue les mutuelles des coopératives, bien qu'au début du XX^e siècle, on considérait les mutuelles comme une forme mineure de coopération. À travers cette étude, il souligne la vie éphémère des mutuelles, la majorité des sociétés fondées au cours du XIX^e siècle n'étant plus en activité à la fin du siècle. Yvan Rousseau¹⁰ associe également le secours mutuel au mouvement coopératif alors qu'il étudie les institutions économiques paroissiales. Parce qu'elle favorise les liens de solidarité, il soutient que la paroisse est un lieu de prédilection pour l'enracinement du mouvement coopératif. Toutefois, si les associations coopératives locales visent à renforcer l'organisation économique de la paroisse, ce n'est pas toujours le cas du secours mutuel, du moins pour les sociétés fonctionnant sous le mode fédératif. La

⁹ Gaston Deschênes, « Associations coopératives et institutions similaires au XIX^e siècle », *Revue d'histoire de l'Amérique française*, (29, 4, 1976) : 539-554.

¹⁰ Yvan Rousseau, « Essor et déclin d'une formule d'organisation économique : la coopération et la mutualité paroissiales », Normand Séguin et Serge Courville (dir.), *La paroisse*, Québec, Presses de l'Université Laval, coll. « Atlas historique du Québec », Sainte-Foy, 2001, p. 190-218.

centralisation des capitaux recueillis par ces sociétés laisse peu d'initiatives aux dirigeants des cercles locaux quant au développement économique de la paroisse. À l'inverse, Jean-Marie Fecteau¹¹, qui s'intéresse aussi à l'émergence de l'idéal coopératif au Québec entre 1850 et 1914, fait une distinction entre le monde coopératif et celui de la mutualité. Alors qu'il analyse le rôle de l'État face à l'émergence de la forme coopérative au Québec à travers la production législative, il s'en tient au monde coopératif, laissant volontairement de côté le champ de la mutualité.

Ce n'est que depuis tout récemment que des études dans le cadre universitaire sont menées spécifiquement sur les sociétés de secours au Québec et au Canada. Elles se sont surtout interrogées sur leur essor et leur déclin. Bryan D. Palmer¹² a cherché à cerner les raisons de l'essor des sociétés de secours mutuels autour des années 1860, et de leur déclin au cours des années 1910. Il soutient que les mutuelles sont nées pour répondre aux besoins des ouvriers face à l'essor du capitalisme et que lorsque les conditions ouvrières se sont améliorées, ces organisations ont amorcé leur déclin. Se questionnant aussi sur les causes du déclin de ce type d'associations,

¹¹ Jean-Marie Fecteau, (avec la collaboration d'Isabelle Dupuis), *L'émergence de l'idéal coopératif et l'État au Québec : 1850-1914*, Montréal, Cahiers de la Chaire de coopération de l'Université du Québec à Montréal, 110 p.

¹² Brian D. Palmer, « Les sociétés mutualistes au Canada (1850-1950) », Michel Dreyfus et Bernard Gibaud, *Mutualité de tous les pays*, Paris, Mutualité française, 1995, p. 99-111.

George Emery et J.C. Emery¹³ soutiennent quant à eux que les sociétés de secours mutuels étaient jointes par les hommes pour diverses raisons, et non seulement pour obtenir de l'assurance. Par conséquent, le déclin de ces associations ne serait pas uniquement lié à la concurrence des compagnies d'assurance. Les sociétés de secours mutuels ont aussi dû subir la concurrence de diverses associations offrant une vie sociale à leurs membres, de même que l'avènement de nouvelles formes de divertissements, dont le cinéma.

Plus particulièrement dans le cadre québécois, les travaux qu'entreprend présentement Martin Petitclerc¹⁴ sur la mutualité permettent de mieux comprendre le phénomène. S'intéressant à l'origine de ce type d'organisations au Québec et à leur évolution, il se questionne sur les causes des transformations qu'elles ont connues au cours du XX^e siècle. Il note qu'à ses débuts, la mutualité est avant tout un rapport social qui vise à prendre en charge la vie humaine, non seulement au niveau de la

¹³ George Emery et J.C. Emery, *A Young Men's Benefit. The Independant Order of Odd Fellows and Sickness Insurance in the United States and Canada (1860-1929)*, Montréal, McGill-Queen's University Press, 1999. Bien que cet ouvrage porte plus spécifiquement sur les mutuelles d'assurance-maladie au Canada et aux États-Unis, il contribue à la littérature sur l'histoire sociale des sociétés de secours mutuels.

¹⁴ Martin Petitclerc, « Aux origines de l'économie sociale : les sociétés de secours mutuels au Québec, 1850-1929 », Doctorat en histoire, Université du Québec à Montréal, (en cours) ; « La solidarité face au marché. Quelques réflexions sur l'histoire de la mutualité au Québec », *Revue internationale de l'économie sociale*, (à paraître en 2002) ; « La riante bannière de la démocratie : les sociétés de secours mutuels québécoises au 20^e siècle », *Revue de l'Assurance* (à paraître en 2002) ; ainsi qu'une participation à l'ouvrage de Diane Saint-Pierre et Jacques Saint-Pierre,

protection économique, mais aussi sur les plans culturel et social. Devant l'ampleur que prend le mouvement à la fin du XIX^e siècle, et face à la pression de grandes sociétés fraternelles étrangères et québécoises, le gouvernement décide de baliser la pratique de façon à mieux protéger les membres de ces associations. Petitclerc soutient que l'intervention gouvernementale dans les affaires des mutuelles, notamment par l'imposition des principes de gestion relevant de la science actuarielle, a contribué à modifier la mutualité. L'introduction de ces principes, selon lui, marquerait une rupture dans l'histoire de la mutualité et aurait entraîné une convergence entre la mutualité et l'assurance commerciale.

En France, ce domaine d'étude gagne beaucoup d'intérêt depuis une vingtaine d'années, surtout avec le recul de l'État providence. Précédant quelque peu ce courant, Henri Hatzfeld aborde le secours mutuel dans son ouvrage *Du paupérisme à la sécurité sociale*¹⁵. Il soutient que bien que ces mutuelles se soient adressées aux ouvriers, en réalité bien peu d'entre eux étaient dans une situation leur permettant de verser à tous les mois la cotisation requise. Il n'y a que les ouvriers les mieux payés qui le pouvaient, et encore, ce sont surtout de petits commerçants, artisans,

Histoire de l'assurance de personnes au Québec, Institut National de Recherche Scientifique (à paraître en 2002).

¹⁵ Henri Hatzfeld, *Du paupérisme à la sécurité sociale : essai sur les origines de la sécurité sociale en France, 1850-1940*, Paris, A. Colin, 1971, 344 p.

professionnels qui formaient la plus grande partie de leur clientèle à la fin du XIX^e et début XX^e.

Alors qu'il s'intéresse aux risques sociaux découlant de l'industrialisation, dont les accidents du travail, François Ewald¹⁶ aborde la question des sociétés de secours, qui sont très actives dans ce secteur. Elles se présentent aux ouvriers comme une façon de pratiquer la prévoyance afin de se protéger contre les risques de la perte du salaire, résultant notamment des accidents du travail, et éviter le recours à l'assistance publique. Or, bien peu d'ouvriers se prêtant volontairement à la pratique de la prévoyance, les autorités en feront une obligation. Elles généralisent l'assurance, la faisant passer d'assurance privée à assurance sociale, de sorte que tout le monde soit assuré. La prévoyance devient donc une obligation, l'État assumant à son tour les risques assumés auparavant par les sociétés mutuelles. Elles représentent donc une étape vers la prise en charge des risques sociaux par l'État.

Tout comme Ewald, Bernard Gibaud aborde la mutualité en mettant au jour le rôle joué par les compagnies d'assurance dans la mise en place de la sécurité sociale

¹⁶ François Ewald, *L'État providence*, Paris, Grasset, 1998, 608 p.

en France. Dans son ouvrage *Mutualité et assurances*¹⁷, il s'intéresse aux rapports entre la mutualité et l'assurance. Il soutient que ce n'est pas la méfiance envers les sociétés de secours mutuels qui a retardé leur reconnaissance juridique, mais plutôt leur « amateurisme gestionnaire ». En introduisant des techniques actuarielles, les sociétés obtiennent leur reconnaissance juridique, en même temps que l'introduction de ces techniques favorise une convergence entre l'assurance mutuelle et l'assurance commerciale.

Le phénomène de la mutualité a été davantage étudié dans le monde anglo-saxon. En Grande-Bretagne, où l'on situe généralement l'origine des sociétés de secours mutuels (appelées *friendly societies*), les ouvrages portant sur la mutualité étudient surtout leur mise en place qu'ils attribuent à la misère industrielle. C'est le cas de P. H. J. H. Gosden¹⁸. Selon lui, l'État et la classe dirigeante auraient contribué au développement de ces sociétés vouées à réduire l'aide aux pauvres. À l'origine, la vie associative était très importante au sein de ces sociétés. Cette manifestation constituait une façon d'attirer les ouvriers, qui n'auraient pas adhéré à de telles sociétés seulement pour souscrire à de l'assurance. La vie associative diminue par la

¹⁷ Bernard Gibaud, *Mutualité et assurance : les enjeux (1850-1914)*, Paris, Économica, 1998.

¹⁸ Peter Henry John Heather Gosden, *The Friendly Societies in England, 1815-1875*, New York, Augustus M. Kelley, 1967, 262 p.

suite pour céder la place aux préoccupations «managériales», qui deviennent peu à peu le centre de la vie de ces sociétés. Tout comme Gosden, David Neave¹⁹ attribue l'essor des friendly societies au cours des années 1830 à la misère industrielle et à la loi sur les Pauvres de 1834. Elles ont été en croissance jusqu'à la Première Guerre mondiale où elles ont alors amorcé leur déclin. Il soutient que le vieillissement des membres des friendly societies, ainsi que la concurrence des compagnies d'assurance-vie ont contribué à ce déclin. Puis, l'instauration en 1909 d'un régime public de retraite et l'assurance-maladie d'État en 1912 l'ont accéléré.

Aux États-Unis aussi, plusieurs travaux s'intéressent à l'émergence du secours mutuel et aux raisons de sa chute. David T. Beito²⁰ avance que les membres ont adhéré aux sociétés mutuelles en raison des services qu'elles offraient et qui leur était impossible d'obtenir autrement. Lorsque l'État a assumé ces risques, les sociétés ont amorcé leur déclin. Pour Viviana A. Rothman Zelizer²¹, le comportement des compagnies d'assurance-vie dans les années 1870, qui agissaient en voraces entreprises financières, explique l'essor des sociétés mutuelles. Ces dernières se

¹⁹ David Neave, « Les sociétés de secours mutuels en Grande-Bretagne », dans Michel Dreyfus et Bernard Gibaud, *Mutualité de tous les pays*, Paris, Mutualité française, 1995, p. 209-218.

²⁰ David T. Beito, *From Mutual Aid to the Welfare State : Fraternal Societies and Social Services, 1890-1967* Chapel Hill, University of North Carolina Press, 2000, 320 p.

²¹ Viviana A. Rothman Zelizer, *Morals an Markets. The Development of Life Insurance in the United States*, New Brunswick and London, Transaction Books, 1979, 208 p. Bien qu'elle

présentent comme des sociétés d'entraide qui, en plus des bénéfices qu'elles versent à leurs membres, leur accordent de l'aide en cas de besoin. En étant des sociétés à but non lucratif, elles ne visent pas à s'enrichir en spéculant sur la mort de leurs membres, comme le font les compagnies. Toutefois, une mauvaise gestion entraînera la faillite de plusieurs d'entre elles. Ironiquement, les sociétés mutuelles qui vont survivre sont celles qui ont su adopter des principes de gestion similaires à ceux des compagnies.

En somme, bien que l'on reconnaisse que l'émergence et la multiplication des sociétés de secours mutuels à la fin du XIX^e siècle constituent un phénomène important, elles ont été encore peu étudiées pour elles-mêmes. On s'est rarement interrogé sur la façon dont celles qui ont survécu à ce déclin s'y sont prises, quelles transformations elles ont connues et comment celles-ci se sont effectuées. En ce sens, la réflexion que propose Petitclerc sur les rapports entre la mutualité et l'assurance soulève de manière intéressante la question de l'adaptation de la mutualité au XX^e siècle et de l'apparition d'une nouvelle génération de sociétés de secours mutuels, convergeant vers l'assurance commerciale.

n'aborde pas la mutualité en elle-même, elle retrace parallèlement au développement de l'assurance-vie l'essor et le déclin des sociétés de secours mutuels.

Les travaux menés par Petitclerc permettent de mieux comprendre le phénomène et son évolution dans le cadre québécois. Il aborde toutefois la mutualité surtout à travers les discours tenus par les dirigeants des sociétés de secours mutuels et les interventions de l'État. Il s'intéresse moins à la vie interne de ces sociétés et à leurs pratiques financières. La perspective synthétique et globale de son approche permet difficilement de voir concrètement comment se manifestent ces transformations, ce qui a poussé les dirigeants à procéder à ces changements et à quelles rationalités ils répondaient.

Une étude de cas

L'examen de ces transformations constitue la préoccupation centrale de ce mémoire. Le choix de l'Alliance nationale nous apparaît intéressant puisqu'elle a participé activement à la transformation de la mutualité au Québec. Par l'analyse de l'Alliance nationale, cette étude examine, autant à travers le discours que dans la pratique, les modalités de transformation et de redéfinition de la mutualité. Cette recherche explore également comment la société de secours mutuels a permis à une élite économique canadienne-française d'accéder au marché de l'assurance et de la finance.

Pour mener à bien cette enquête, nous privilégions une approche sérieuse centrée sur l'étude du changement. Nous nous sommes appuyée sur un corpus de sources diversifiées, reposant en grande partie sur le Fonds de l'Inspecteur général des Institutions financières, conservé aux Archives nationales du Québec. Ce fonds regroupe les rapports annuels que la société devait soumettre au Surintendant des assurances, la correspondance de la direction de la société avec le Surintendant, de même que les plaintes des membres formulées à l'égard de la société. Ce fonds d'archives est complété par *L'Alliance nationale*, bulletin mensuel publié par la société, les *Rapports des officiers généraux au Conseil général* ainsi que les *Rapports du président à l'Exécutif*. À partir de ces sources, nous avons pu observer le changement qui s'effectue au sein de l'organisation tout au long de la période à l'étude. Nous avons pu examiner la gestion de la société, suivre son expansion territoriale et la répartition géographique des membres, dresser le profil socioprofessionnel des dirigeants de la société. L'analyse du discours nous a permis de comprendre les changements observés. Nous avons ainsi pu cerner les problèmes auxquels est confrontée la société, les décisions qu'elle prend pour y remédier et comment elle les justifie auprès de ses membres.

Le changement sera appréhendé à travers trois grandes dimensions : 1) les conditions d'émergence de l'Alliance nationale et le projet de développement porté

par ses promoteurs ; 2) les modalités de son développement de même que les assises sociales de ses dirigeants ; 3) les pratiques économiques de la société.

Déjà à sa fondation, l'Alliance nationale se distingue des autres sociétés de secours mutuels par la mission qu'elle se donne, l'origine sociale de ses fondateurs et l'application de méthodes de gestion empruntées aux compagnies. La fondation de cette société survient en plein essor de l'assurance-vie au Canada. Ce sont toutefois les compagnies d'assurance qui profitent de cet essor, plusieurs sociétés de secours mutuels éprouvant à ce moment-là d'importantes difficultés financières. Dans un tel contexte, pourquoi les promoteurs de l'Alliance nationale ont-ils fondé une société mutuelle plutôt qu'une compagnie ? Quelle est sa mission ? Qui en sont les fondateurs ? En quoi les méthodes de gestion adoptées par ses fondateurs la distinguent-elles des autres sociétés mutuelles ?

Pour favoriser une croissance rapide et à peu de frais de la société, les dirigeants misent d'abord sur son enracinement local. Par une décentralisation partielle de la gestion, ils souhaitent favoriser l'implication des membres. Cette stratégie de développement, comme nous le verrons, ne parvient pas à stimuler la participation des membres. En outre, après une croissance rapide des effectifs, la société connaît une stagnation. Devant l'échec de cette stratégie, ses dirigeants

doivent procéder à une réorganisation majeure de son fonctionnement. Pourquoi la stratégie de l'enracinement local n'atteint-elle pas ses objectifs ? Comment expliquer la faible participation des membres ? Quelles sont les transformations apportées au fonctionnement de la société ? Ses dirigeants choisissent de centraliser la gestion et d'embaucher du personnel administratif et des recruteurs. Or, le recours à une gestion plus rationnelle requiert des dirigeants dotés de connaissances particulières pour les finances. Comment les transformations du fonctionnement de la société modifient-elles les bases sociales de la direction ?

Le processus de centralisation observé dans le fonctionnement de la société est aussi perceptible au niveau de la gestion de ses fonds. L'examen du contrôle des fonds et des postes de dépenses, nous permet de constater que ce processus se met en branle dès les premières années de son existence. Comment s'effectue-t-il ? À quelles rationalités répond-il ? Il traduit, c'est notre hypothèse, des préoccupations de plus en plus semblables à celles des grandes compagnies de la part des dirigeants qui recherchent les meilleurs rendements sur les placements de la société. Quels types de placements privilégient-ils ? Qui bénéficie des capitaux amassés par la société ?

À travers l'étude de ces dimensions, nous voulons démontrer que l'Alliance nationale connaît des transformations majeures entre le moment de sa fondation et la

Seconde Guerre mondiale. Elles se traduisent par le déclin de la pratique mutuelle, l'adoption d'un mode de gestion capitaliste et la centralisation de la gestion. Nous croyons que ce sont les nécessités de survie économique, conjuguées à l'affaiblissement de son organisation locale qui ont contribué à modifier le fonctionnement de la société et les rapports entre les dirigeants et les membres.

CHAPITRE II

PROMOUVOIR LES INTÉRÊTS ÉCONOMIQUES

DES CANADIENS FRANÇAIS

À la fin du XIX^e siècle, l'assurance-vie est en expansion au Canada et au Québec. Ce sont surtout les compagnies étrangères qui en profitent. Pour les élites canadiennes-françaises, cette présence étrangère encourage l'exode des capitaux québécois vers l'extérieur et le Canada anglais. Pour contrer ce phénomène, des membres de l'élite économique francophone proposent l'Alliance nationale, une société de secours mutuels. Leur projet est d'encourager l'avancement des Canadiens français dans le marché de l'assurance-vie.

Les promoteurs du projet sont animés par une volonté de renouveler le secours mutuel en s'inspirant des principes de gestion employés dans les compagnies commerciales. Des mécanismes sont prévus afin d'asseoir la société sur des réserves financières solides et sur les principes de la science actuarielle. Ainsi, dès sa fondation, elle entre en rupture avec la mutualité traditionnelle.

1. Les Canadiens français et l'assurance-vie

L'assurance-vie a été introduite au Canada par les compagnies britanniques au début du XIX^e siècle. À la suite des Britanniques et des Américains, des hommes d'affaires anglophones établissent des sociétés d'assurance-vie canadiennes. Les Canadiens français, malgré une participation importante dans le secours mutuel occupent une position marginale dans le marché de l'assurance.

1.1 L'essor de l'assurance-vie au Canada

C'est à partir de la deuxième moitié du XIX^e siècle que l'assurance-vie prend véritablement son essor au Canada. En 1846, Scottish Amicable Life Assurance Society ouvre une première succursale au Canada. Elle est rapidement suivie par d'autres sociétés britanniques et américaines¹. Jusqu'à la fondation de Canada Life Assurance Co. en 1847, toutes les polices d'assurance sont vendues par des agents de compagnies britanniques et américaines. Canada Life demeure la seule compagnie canadienne jusqu'en 1870 alors que Mutual Life Association of Canada est fondée.

¹ Notons, entre autres : Colonial Life Assurance Co. en 1847 (qui sera absorbée par Standard Life Assurance en 1865), Liverpool and London and Globe Insurance Co. et Royal Insurance Co. en 1851. (E. P. Neufeld, *The Financial System of Canada. Its Growth and Development*, Toronto, Macmillan of Canada, 1972, p. 220.)

Cette dernière est suivie, en 1871, par Confederation Life et Sun Life Insurance Company of Canada².

Après la Confédération, le gouvernement fédéral légifère en matière d'assurances afin de protéger les assurés et pour favoriser le développement de compagnies canadiennes. Il exige d'abord que les compagnies versent un dépôt de 50 000\$ en garantie pour protéger les assurés. Puis, il ordonne aux sociétés étrangères de conserver au Canada un actif équivalant au montant des polices qu'elles détiennent ici. Refusant de se soumettre à cette nouvelle réglementation, plusieurs sociétés étrangères quittent le Canada, laissant le champ ouvert aux compagnies canadiennes. Cette réglementation aura un impact décisif sur l'essor des compagnies canadiennes. En 1869, les compagnies britanniques détenaient 46 % des assurances en vigueur au Canada et les compagnies américaines 39 %³. En 1885, dix compagnies canadiennes détiennent 50 % de l'assurance en vigueur, contre 17 % pour les compagnies britanniques et 33 % pour les américaines⁴.

² Gérard Parizeau, « Forces et faiblesses de l'assurance sur la vie au Canada », *Revue Assurance*, (octobre 1949), p. 99.

³ E. P. Neufeld, *op. cit.*, p. 225.

⁴ *Ibid.*, p. 243.

Par ailleurs, si les compagnies anglo-canadiennes profitent de la nouvelle législation du gouvernement central en matière d'assurances, l'impact ne se fait pas véritablement sentir sur les intérêts canadiens-français. Il faut attendre jusqu'en 1901 pour voir enfin apparaître la première société d'assurance-vie canadienne-française, soit La Sauvegarde, qui demeura d'ailleurs la seule jusqu'en 1909, alors que La Provinciale, compagnie d'assurance-vie, est fondée⁵. Les intérêts étrangers demeurent donc très présents au Québec. Sur les 35 compagnies d'assurance qui font affaires au Québec en 1905, il n'y en a que trois dont le siège social est situé dans la province⁶.

1.2 Le secours mutuel

Ne possédant pas de compagnies d'assurance-vie à la fin du XIX^e siècle, les Canadiens français se retrouvent néanmoins à la tête de sociétés de secours mutuels, dont les différentes Unions St-Joseph⁷, l'Union St-Pierre (fondée à Montréal en 1862), l'Union St-Vincent (fondée à Montréal en 1884) et la Société des Artisans

⁵ *Rapport du Surintendant des assurances du Québec*, 1915. Bien qu'elle s'adresse surtout aux Canadiens français, L'Industrielle à Québec en 1905, appartient au début à des intérêts anglophones. (Correspondance entre L'Industrielle et le surintendant des assurances du Québec, Fond de l'Inspecteur général des institutions financières.)

⁶ Il s'agit de Sun Life, fondée à Montréal en 1865 par des anglophones, La Sauvegarde, fondée en 1901 par des Canadiens français et de l'Industrielle, fondée en 1905 par des anglophones de Québec.

⁷ Plusieurs Unions St-Joseph indépendantes s'établissent au Québec à partir des années 1860, notamment à Montréal (1860), à Trois-Rivières (1864), à St-Sauveur (1865), à Sherbrooke (1874), à Lachine (1876) et à St-Henri (1882).

Canadiens-français (fondée à Montréal en 1876). Tout comme les compagnies d'assurance-vie, les sociétés de secours mutuels connaissent leur essor au tournant des années 1860⁸. Elles prennent naissance surtout dans les quartiers ouvriers de Montréal. Une mauvaise gestion entraîne toutefois la déconfiture de plusieurs d'entre elles avant la fin des années 1870, faisant ainsi mauvaise presse à ce type d'organisations⁹ : « Au moins 109 sociétés de secours mutuels auraient été fondées au XIX^e siècle. De ce nombre, une trentaine seulement subsistaient toujours en 1900 ». ¹⁰

Le principal problème des sociétés de secours mutuels est leur faible membership. En ne regroupant que les membres d'une catégorie de métiers, ou en ne fonctionnant que sur une base locale, elles ont des effectifs réduits. Par conséquent, la fréquence accrue des réclamations, provoquée par le vieillissement des membres, peut mettre en péril la stabilité de la société. En ce sens, la Société des Artisans, fondée en 1876, témoigne de cette évolution¹¹. Ne regroupant à l'origine que les artisans d'une paroisse de Montréal, ses dirigeants choisissent rapidement d'élargir son membership

⁸ Gaston Deschênes, « Associations coopératives et institutions similaires au XIX^e siècle », *Revue d'histoire de l'Amérique française*, (29, 4, 1976), p. 545.

⁹ Joseph Schull, *Un astre centenaire*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1971, p. 22.

¹⁰ Gaston Deschênes, *op. cit.*, p. 546.

¹¹ Joëlle Piffault (avec la coll. de Marcel Côté), *Les Coopérants. Le rêve inachevé d'un leadership démocratique*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 1996, p.16-17.

en ouvrant ses rangs aux membres des professions libérales et aux ouvriers, et en fondant des cercles dans diverses paroisses. En procédant à une diversification géographique et sociale de ses membres, la société s'assure une meilleure stabilité.

Ce sont surtout l'absence d'une modulation des taux de cotisations en fonction de l'âge des membres et l'absence d'une réserve qui expliquent l'instabilité financière de ces sociétés. En fait, jusqu'à la fin du XIX^e siècle, la plupart d'entre elles fonctionnent sous le régime *per capita*. Selon ce système, les membres de la Société des Artisans s'engagent à verser 4\$ pour leur droit d'entrée, une cotisation mensuelle de 0,50\$ pour couvrir les frais d'administration et 1\$ au décès de tout sociétaire¹². De cette façon, la société s'assure que les héritiers reçoivent un montant de 1000\$. Or, avec le vieillissement des membres, les décès surviennent plus fréquemment et il devient plus difficile pour eux d'assurer le versement du bénéfice promis aux héritiers. En outre, ce système ne prévoit pas l'accumulation d'un fonds de réserve. On préfère s'en tenir à des taux minimums de façon à attirer plus de membres, le recrutement de jeunes sociétaires assurant le paiement des bénéfices lors du décès des plus anciens. Or, après un certain nombre d'années, les sociétés se retrouvent avec un nombre croissant de membres vieillissant, si bien que la mortalité s'avère plus

¹² Joëlle Piffault, *op. cit.*, p. 17.

fréquente. C'est alors que les jeunes hésitent à y adhérer. Comme elles n'ont pas de réserve, elles font face à des grosses difficultés pour répondre à leurs obligations¹³ et se voient contraintes de cesser leurs activités.

À l'inverse, tout au long de l'histoire de l'assurance au Canada, aucune compagnie canadienne ne fait faillite ; 14 disparaissent après avoir vu leurs polices réassurées par d'autres entreprises et une est absorbée, si bien qu'aucun assuré n'a perdu de l'argent dans une compagnie canadienne¹⁴. Il s'agit donc d'un placement sûr, ce qui explique qu'elles détiennent une large part du marché des assurances, en dépit des enquêtes menées sur leurs agissements au tournant du XX^e siècle¹⁵. En 1915¹⁶, les compagnies canadiennes détiennent 75 % de la valeur des assurances en vigueur au Canada, contre seulement 25 % pour l'ensemble des sociétés de secours mutuels¹⁷.

¹³ « Ordre des Forestiers Catholiques. Rapport du comité sur la révision des taux et de la classification des risques », *L'Alliance nationale*, vol. 9, no 8 (1^{er} août 1903), p.121.

¹⁴ E. P. Neufeld, *op. cit.*, p. 243.

¹⁵ En 1905, une enquête, *The Armstrong Investigation*, est menée aux États-Unis sur les agissements et les excès des compagnies d'assurance-vie et qui conduit à l'adoption en 1906 d'un nouveau code de déontologie pour l'industrie. (Shepard B. Clough, *A Century of American Life Insurance. A History of the Mutual Life Insurance Company of New York (1843-1943)*, New York, Colombia University Press, 1946, p. 228.)

¹⁶ Les données pour les sociétés de secours mutuels ne sont pas disponibles avant 1915.

¹⁷ Les données proviennent de E.P. Neufeld, *op. cit.*, pp. 244-245.

Par ailleurs, en plus de subir la concurrence des compagnies, les sociétés de secours mutuels canadiennes-françaises doivent composer avec l'implantation des sociétés fraternelles étrangères au Québec. Ces dernières¹⁸, qui disent offrir des méthodes de gestions plus « modernes » et présentant une plus grande stabilité, attirent les Canadiens français dans leurs rangs. En 1915, le montant des assurances en vigueur au Québec offertes par les sociétés mutuelles s'élève à 148 387 879\$¹⁹, dont seulement 48 % est détenu par les sociétés dont le siège social est au Québec. Par conséquent, l'incursion des Canadiens français dans l'assurance-vie, même par l'entremise des associations mutuelles, est difficile.

2. En quête d'une solution au « problème économique canadien-français »

Au cours du XIX^e siècle, l'accroissement de la présence économique étrangère dans les industries et la finance au Québec pose, comme l'ont démontré certains auteurs²⁰, le problème de la place des francophones dans l'économie. Cette présence étrangère est visible notamment dans le secteur de l'assurance-vie.

¹⁸ Notamment Canadian Order of Odd Fellow (société de Toronto qui s'implante au Québec en 1878), Sons of England Benefit Society of Canada (société de Toronto qui s'implante au Québec en 1885), Catholic Order of Foresters (société de Chicago qui s'implante au Québec en 1888), Catholic Mutual Benefit Association (société de Homell, NY, qui s'implante au Québec en 1888).

¹⁹ Annuaire statistique du Québec, 1916.

²⁰ C'est le cas de Yvan Rousseau, « La quête de solutions au "problème économique canadiens-français" pendant l'entre-deux-guerres : entre le désenchantement et la fuite en avant », Sylvie Lacombe, dir., *Les intellectuels et les années 1930 : un brassage idéologique, Actes du colloque tenu dans le cadre de l'ACFAS*, à paraître.

À travers le discours des représentants des élites canadiennes-françaises, et dont certains journaux francophones se font l'écho²¹, c'est la faiblesse des sources de financement qui est identifiée comme la cause centrale du problème économique des Canadiens français. Cette faiblesse, pensent-ils, n'est pas uniquement un problème de pauvreté mais aussi un manque d'organisation²². L'épargne, camouflée dans les bas de laine ou investie dans les sociétés étrangères, échappe à leur contrôle. Il faut donc parvenir à regrouper ces capitaux. Pour ce faire, ils suggèrent la création d'institutions financières à propriété collective devant contribuer à concentrer les capitaux qui serviront au développement des entreprises et commerces autochtones²³.

D'autres institutions financières s'adressant aux Canadiens français voient le jour à la fin du XIX^e siècle, dont la Société des Artisans Canadiens-français en 1876, les sociétés St-Joseph entre 1860 et 1882, la Caisse Nationale d'Économie en 1899 et les Caisses populaires Desjardins au début du XX^e siècle. La fondation de l'Alliance nationale n'est donc pas l'initiative isolée d'un groupe d'hommes. Elle s'inscrit plutôt dans un mouvement plus large. Elle se distingue toutefois de ses prédécesseurs en ce

²¹ À travers une étude de la presse francophone, R. R. Heintzmann aborde le problème économique canadien-français. *The Struggle for Life : the French Daily Press of Montreal and the Problems of Economic Growth in the Age of Laurier, 1896-1911*, Thèse de doctorat (histoire), York University, 1977.

²² Yvan Rousseau, « La quête de solutions... », p.8.

²³ R.R. Heintzmann, *Ibid.*, p. 132. Il cite un texte de L.O. David publié dans le journal *La Patrie* du 14 septembre 1899.

sens qu'elle est fondée d'abord dans une optique de développement économique, puis de secours mutuel.

Ses promoteurs soutiennent qu'en constituant un réservoir de capitaux à la disposition des Canadiens français, ils pourront ainsi développer leurs industries et entreprises, de sorte qu'ils pourront reprendre le contrôle sur leur économie. Pour les convaincre d'adhérer à la société et de leur confier leurs épargnes, les dirigeants de l'Alliance nationale vont arrimer la question économique à la question nationale, alléguant que le contrôle des capitaux et le développement d'une industrie nationale doivent favoriser la survie de la « race. » Ainsi, en plus d'offrir des secours monétaires à ses membres, l'Alliance nationale se veut un outil de développement économique.

Selon un article publié dans le journal "*La Patrie*", ce serait Mgr Fabre qui aurait demandé aux promoteurs de l'Alliance nationale de sacrifier un peu de leur temps pour organiser et donner aux catholiques de langue française une société établie sur des bases financières modernes, « afin de pouvoir faire compétition avec avantage aux sociétés étrangères »²⁴. Cinq individus répondent à la demande de

²⁴ La revue reproduit cet article. « L'Alliance nationale, société de bienfaisance catholique de langue française », *L'Alliance nationale*, 21, 8 (août 1915), p.100.

l'évêque et rédigent la constitution de la nouvelle société, entre septembre 1891 et décembre 1892, en s'inspirant des méthodes de gestion de sociétés en activité en Angleterre et aux États-Unis.

Alors que les premières sociétés mutuelles résultent de l'initiative d'artisans²⁵, les promoteurs de l'Alliance nationale sont des hommes d'affaires et des membres de professions libérales. Parmi eux, nous retrouvons Hormidas Laporte, co-associé de *Laporte et Martin Ltée*, un important fournisseur de produits alimentaires ; Alfred St-Cyr, co-gérant du département français de *Royal Insurance Company*; Louis-Joseph David Papineau, sténographe, Alphonse Clovis Décary, notaire et Théodule Cypihot, médecin. Après avoir terminé la rédaction de la constitution de la nouvelle société, ils recrutent parmi les commerçants, les industriels et les membres des professions libérales francophones des hommes qu'ils convient à l'assemblée de fondation de l'Alliance nationale le 11 décembre 1892.

Lors de cette assemblée, la constitution de l'Alliance nationale est approuvée par 103 personnes qui deviennent les membres fondateurs de cette nouvelle société de

²⁵ C'est le cas notamment de l'Union St-Joseph du Canada, fondée en 1863 (Charles Leclerc, *L'Union St-Joseph du Canada, 1863-1939*, Ottawa, S. É., 1939, p.13), de la Société des Artisans fondée en 1876 par trois menuisiers (Joëlle Piffault, *op. cit.*, p. 13).

secours mutuels. Tout comme les initiateurs du projet, les signataires de la déclaration de fondation sont des représentants éminents du monde des affaires et de la petite-bourgeoisie du milieu francophone de Montréal. Près de la moitié sont propriétaires de commerces ou de manufactures et 26 % sont membres des professions libérales. À l'inverse des anciennes sociétés de secours mutuels, l'Alliance nationale ne compte qu'un seul artisan parmi ses membres fondateurs, soit un constructeur-maçon.

TABLEAU 2.1
Les membres fondateurs de l'Alliance nationale selon
leur profil socioprofessionnel

<i>Catégories socioprofessionnelles</i>	<i>nombre</i>	<i>%</i>
1. Prop. d'établissement et travailleurs autonomes assimilés	47	46
- commerçants	33	32
- entrepreneurs, sous-traitants et assimilés	5	5
- industriels	9	9
2. Membres des professions libérales	27	26
3. Personnel cadre et administratif	10	10
4. Professions intellectuelles & fonctions assimilées	5	5
5. Cols blancs semi et non qualifiés	4	4
6. Artisans et gens de métiers	1	1
7. Monde ouvrier	2	2
- contremaîtres et ouvriers qualifiés	2	2
- ouvriers semi et non qualifiés	0	0
8. Rentiers, retraités et autres	4	4
9. Indéterminés	2	2
Total	103	100

Source : Charte de fondation de l'Alliance nationale

Il n'est pas surprenant que les promoteurs et les fondateurs de la société soient majoritairement des hommes d'affaires et des membres de professions libérales puisqu'ils seront les premiers à bénéficier de ses activités. D'une part, une telle

organisation assure une régulation de l'économie locale. Le crédit à la semaine étant pratique courante chez les commerçants, ces derniers peuvent espérer que leurs clients, lorsqu'ils adhèrent à une société mutuelle, demeurent en mesure de payer leurs comptes, nonobstant une maladie ou leur décès. Ces commerçants ont de cette façon plus de chances de récupérer des sommes qui, autrement, auraient pu leur échapper. D'autre part, ils escomptent y trouver les capitaux nécessaires au développement de leurs entreprises et commerces, de même qu'ils souhaitent, en tant que dirigeants, s'insérer dans le secteur de la finance.

3. En rupture avec la mutualité traditionnelle

Bien que plusieurs sociétés de secours mutuels connaissent alors d'importantes difficultés financières, les fondateurs de l'Alliance nationale optent tout de même pour ce type d'organisation. Il semble probable que le capital de départ requis pour mettre sur pied une compagnie à capital-action ait compté pour beaucoup dans cette décision. Ces dernières doivent en effet verser un dépôt de 50 000\$ en garantie entre les mains du receveur général²⁶. Aussi, pour assurer leur fonctionnement, elles ont besoin d'un capital-action. Par exemple, Sun Life, fondée

²⁶ Joseph, Schull, *Un astre centenaire*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1971, p. 8.

en 1871, a souscrit pour 500 000\$ en capital-action²⁷. En raison de la faiblesse des sources de financement, amasser une telle somme a dû sembler une entreprise risquée.

Pour s'assurer que le public aie autant confiance en elle qu'aux compagnies d'assurance et aux sociétés mutuelles étrangères, ses fondateurs appliquent leurs méthodes de gestion de façon à offrir la même sécurité que ces dernières. Pour cette raison, ils adoptent un système de primes graduées selon l'âge des membres, et ils établissent une réserve. Le montant des primes est calculé de façon à ce que chaque membre paie en fonction du risque qu'il représente. Pour établir ces montants, la société a recours aux tables de mortalité indiquant la durée probable de la vie humaine et les risques de maladies en fonction de l'âge²⁸. À partir de ces données, il lui est possible de fixer le montant des primes, tout en s'assurant que les tarifs exigés soient suffisants pour permettre la constitution d'une réserve²⁹. Ainsi, pour s'assurer qu'un montant de 1000\$ soit versé à ses héritiers à sa mort, le membre de l'Alliance nationale paie un droit d'entrée de 5,50\$, incluant les honoraires de l'examen

²⁷ Idem

²⁸ Elle ne tient pas compte des professions dans sa table. Au début, les professions jugées dangereuses sont exclues. Plus tard, certaines professions comportant plus de risques seront acceptées moyennant une surprime.

²⁹ « La mutualité », *L'Alliance nationale*, vol.10, no 6 (1^{er} juin 1904) p.82.

médical, puis il verse mensuellement une prime variant entre 0,66\$ et 3,30\$, selon qu'il adhère à la société à 18 ou à 54 ans³⁰.

En ayant recours, dès sa fondation, aux méthodes de la science actuarielle pour fixer les taux de cotisations, l'Alliance nationale renouvelle le secours mutuel. Puis, parce qu'ils craignent que les problèmes financiers de certaines sociétés ne minent la confiance du public envers la mutualité³¹, les dirigeants de l'Alliance nationale font des pressions pour qu'elles adoptent ses principes de gestion. Dès 1895, ils se présentent à plusieurs reprises devant les gouvernements fédéral et provincial pour obtenir une loi encadrant la pratique des sociétés de secours mutuels³². Ils souhaitent notamment rendre obligatoire leur inspection. Lors de la convention de 1898, le président soutient qu'un système d'inspection permettrait « d'assurer davantage la stabilité des institutions sérieuses et honnêtes et d'empêcher la fraude »³³.

³⁰ L'Alliance nationale, *Charte et statuts de L'Alliance nationale société de bienfaisance*, Montréal, C.O. Beauchemin & Fils, Libraires-Imprimeurs, 1893, p. 90-92.

³¹ L'Alliance nationale, *Rapports des officiers généraux faits au Conseil général à sa session ouverte le 15 août 1898*, p. 5.

³² « Notre bill devant le Parlement », *L'Alliance nationale*, vol. 1, no. 5 (juillet 1895), p. 49.

³³ L'Alliance nationale, *Rapports des officiers généraux faits au Conseil général à sa session ouverte le 15 août 1898*, p. 5

Le gouvernement provincial adopte en 1899 une loi régissant la mutualité³⁴. Cette loi vise à rationaliser la pratique des sociétés mutuelles par l'introduction de méthodes de gestion inspirées des compagnies et elle établit l'inspection des sociétés. Pour Martin Petitclerc³⁵, cette loi et son amendement de 1901 marquent un tournant important dans l'évolution de la mutualité au Québec. Ainsi, par l'introduction de méthodes dites scientifiques et par son action auprès des gouvernements, l'Alliance nationale a contribué à réformer la mutualité.

* * *

La fondation de l'Alliance nationale s'inscrit dans un contexte marqué à la fois par l'essor de l'assurance et des principes de la science actuarielle, l'implantation des sociétés de secours mutuels étrangères qui appliquent en partie ces nouveaux principes et qui modifient la mutualité, ainsi que le mouvement pour le développement économique des Canadiens français. Elle est une réponse, comme le sont d'autres sociétés aussi fondées à ce moment, à l'affaiblissement de leur position économique.

³⁴ Lois du Québec (1899), 62 Victoria, chapitre 32, Loi amendant la loi concernant les sociétés de secours mutuels et les sociétés charitables.

³⁵ Martin Petitclerc, « Une expansion désordonnée, 1878-1901 », dans Diane Saint-Pierre et Jacques Saint-Pierre, *Histoire de l'assurance de personnes au Québec*, Institut National de Recherche Scientifique (à paraître en 2002)., p. 30

Tout en offrant une protection en cas de mortalité, maladie ou accident, l'Alliance nationale se veut un outil de développement économique en contribuant à la formation d'un réservoir de capitaux à la disposition des établissements canadiens-français. Pour mieux rivaliser avec les sociétés mutuelles et compagnies étrangères, elle applique leurs méthodes de gestion. Examinons maintenant de plus près les stratégies d'expansion privilégiées par les dirigeants de l'Alliance nationale dans le premier tiers du XX^e siècle.

CHAPITRE III

L'ENRACINEMENT LOCAL ET LA CENTRALISATION

Pour assurer un développement rapide de la société, les dirigeants misent d'abord sur une stratégie d'enracinement local. Ils décentralisent la gestion en confiant certains pouvoirs aux cercles dans le dessein d'abaisser les coûts de fonctionnement et de stimuler la participation des membres à la gestion des caisses des malades et au recrutement de nouveaux adhérents. Toutefois, devant la faible participation des membres et l'essoufflement de la croissance de la société, les dirigeants sont contraints de revoir son fonctionnement. Ce sont donc les nécessités de survie économique de la société qui encouragent les réformes de son organisation. Elles vont se traduire par une centralisation de la gestion et l'embauche de personnel spécialisé et de recruteurs. Avec l'adoption de méthodes de gestion plus rationnelles, les dirigeants deviennent des spécialistes et la distance entre eux et les membres tend à s'accroître.

1. L'enracinement local

Dès sa fondation, l'Alliance nationale met en place une stratégie d'enracinement local, axée sur la création de cercles de paroisses. Une telle stratégie doit lui permettre de réaliser son expansion, d'assurer une meilleure sélection de ses adhérents et d'éviter les fraudes, et ce à peu de frais grâce à la participation bénévole des membres. Par une décentralisation partielle de l'administration, les dirigeants espèrent intéresser les membres à la gestion de la société et ainsi susciter leur participation. En outre, l'enracinement local de l'association répond à une rationalité économique puisqu'il permet d'exercer efficacement le contrôle sur les réclamations. Dans un domaine où les opérations sont basées sur la confiance mutuelle, l'interconnaissance assure aux membres une certaine sécurité à l'association en limitant les abus. C'est pour cette raison qu'elle confie aux cercles la gestion des caisses des malades et le recrutement des nouveaux membres.

1.1 L'expansion territoriale

L'Alliance nationale a fondé de nombreux cercles dans les différentes paroisses canadiennes-françaises au Québec, dans l'Ouest canadien, en Ontario, dans les Maritimes et en Nouvelle-Angleterre. Les listes¹ des cercles de la société nous ont

¹ Les listes sont disponibles pour les années 1906, 1915, 1925 et 1933. Chacune fournit le nom de la succursale, la localité et le nombre de membres. Comme certaines localités possèdent plus d'une succursale, nous avons regroupé les membres sur la base des localités. À l'aide du dictionnaire de

permis de suivre son expansion territoriale et la répartition de ses membres sur le territoire québécois² pour les années 1906, 1915, 1925 et 1933.

Contrairement aux caisses populaires, qui ont pris racine dans le monde rural, l'Alliance nationale est d'abord un mouvement urbain, surtout montréalais. Elle s'est établie dans un premier temps à Montréal et les comtés voisins, ainsi que dans la ville de Québec. Elle gagne ensuite les villes industrielles, comme Saint-Hyacinthe, Trois-Rivières, Grand-Mère, et Sherbrooke. Après cette première vague d'expansion, la société crée de nombreuses succursales dans le monde rural, de sorte qu'en 1906, elle est présente au sein de 201 communautés rurales différentes.

Alors qu'entre 1906 et 1915, la société s'étend aux localités rurales, ses activités demeurent tout de même concentrées autour de Montréal et dans le sud du Québec. C'est surtout entre 1915 et 1925 que l'Alliance nationale s'implante dans

la *Commission toponymique du Québec*, nous avons ensuite situé précisément les diverses localités sur la carte.

² La société établit aussi des succursales en dehors du Québec, mais ses activités sont surtout concentrées au Québec. Pour les fins de cette étude, nous nous sommes limitée à celles situées au Québec. En 1921, sur un total de 554 succursales, 487 sont situées au Québec, 11 en Ontario, 7 dans l'Ouest canadien, 13 dans les Maritimes et 36 en Nouvelle-Angleterre. Sur les 31 625 membres que la société compte en 1921, 28 544 proviennent du Québec. (Alliance nationale, *Rapports des officiers généraux au conseil général à sa session ouverte le 6 août 1922*, Montréal, p. 29.)

l'ensemble des régions du Québec. Elle est alors davantage présente dans le Bas St-Laurent, les Laurentides, au Lac St-Jean, et même en Abitibi et au Témiscamingue.

Malgré cette expansion, le poids de Montréal reste prépondérant. Les membres de l'Alliance nationale proviennent en effet de l'île de Montréal dans une proportion de 43 % en 1906. Loin de s'atténuer, le poids de l'agglomération montréalaise augmente jusqu'à 55 % en 1933. En contrepartie, la société connaît une croissance à peu près nulle à Québec, tout au long de la période, si bien que le poids de la capitale dans l'organisation diminue, passant de 5 % en 1906, à 3 % en 1933.

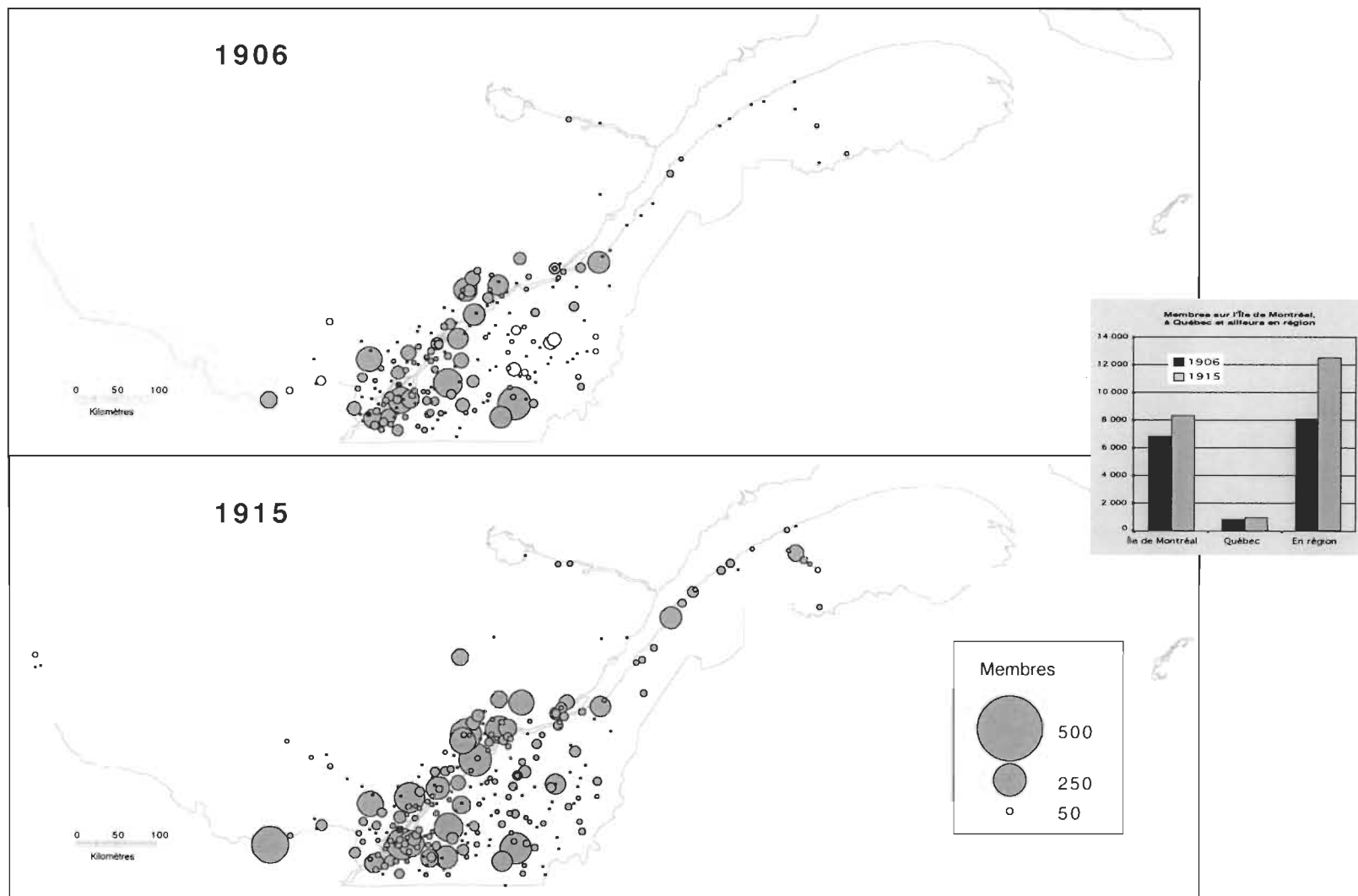
En dehors de Montréal, les membres proviennent surtout du monde rural où la société y établit la majorité de ses succursales. En 1915, elle compte même plus de membres dans l'ensemble des cercles situés en campagne que sur l'île de Montréal. Bien que nombreuses, ces succursales regroupent généralement peu de membres : la majorité en comptent moins de 20. La société recrute plus facilement ses membres au sein des centres industriels, dont St-Hyacinthe, Sherbrooke, Grand-Mère et Trois-Rivières.

Par ailleurs, si l'Alliance nationale parvient à étendre son organisation dans les campagnes, son assise y demeure fragile. La société accuse une diminution de ses

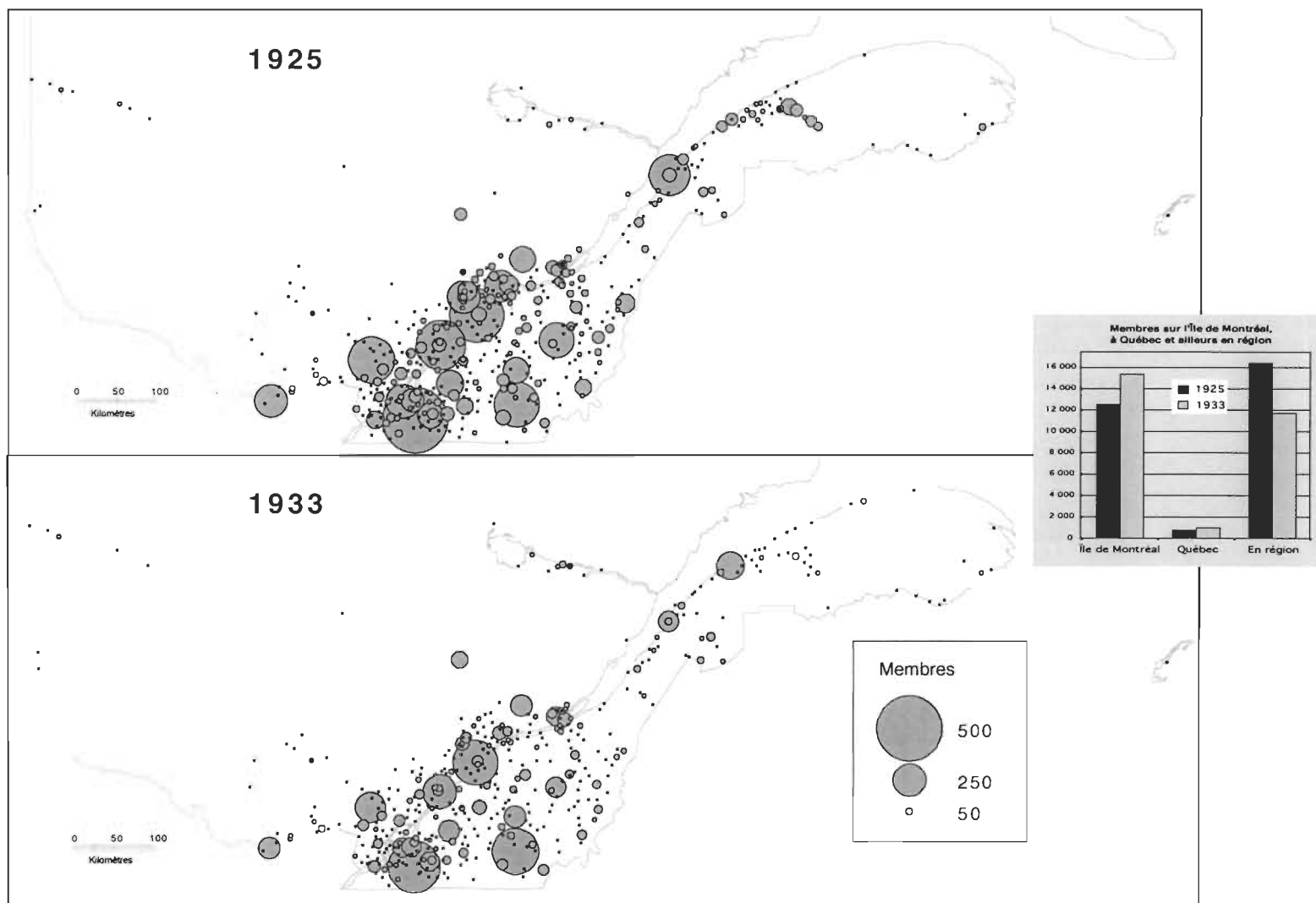
effectifs entre 1925 et 1933, qui passent de 29 746 à 28 027. Cette baisse est généralisée à l'ensemble des cercles situés hors de l'île de Montréal et de Québec, si bien que le nombre de membres ailleurs dans la province passe de 16 426 en 1925 à 11 719 en 1933, soit une perte de près de 5 000. Ce recul est beaucoup plus prononcé dans les succursales rurales qui perdent alors 50 % de leurs membres, contre 20 % au sein des villes. Pendant ce temps, seules les succursales de la région montréalaise possèdent des assises suffisamment solides pour parvenir à augmenter leurs effectifs. Le nombre de membres passe effectivement de 12 544 à 15 338 entre 1925 et 1933, soit une hausse de près de 3 000.

En somme, l'étude de la répartition géographique des membres révèle le caractère urbain et essentiellement montréalais des bases de recrutement de l'Alliance nationale. Bien qu'elle soit présente sur l'ensemble du territoire, elle a toutefois moins d'influence dans les campagnes. En outre, si elle réussit à y faire des gains au cours des années 1910 et 1920, cette percée demeure très fragile, si bien qu'au tournant des années 1930, les membres situés hors de l'île de Montréal et de Québec quittent davantage la société.

Membres de l'Alliance nationale par localité, sauf l'Île de Montréal et Québec, 1906 et 1915



Membres de l'Alliance nationale par localité, sauf l'Île de Montréal et Québec, 1925 et 1933



1.2 Les pouvoirs des cercles

Les cercles³ jouissent d'une certaine autonomie de gestion par rapport au bureau central. Ce sont eux qui sont chargés de l'admission et de l'expulsion des membres. Ils doivent s'occuper de la perception des cotisations et les transmettre au bureau central. Alors que ce dernier s'occupe de la gestion de la caisse d'assurance-vie, c'est aux cercles que revient la gestion des caisses des malades. Chacun doit compter un *comité des malades*⁴ dont le mandat est de veiller à ce que les membres indemnisés soient visités au moins une fois par semaine par deux des membres du comité et de faire un rapport sur la cause de la maladie et leur état de santé. Les cercles doivent aussi mener des enquêtes à l'admission des sociétaires et lorsque les réclamations ne semblent pas fondées. Enfin, ils peuvent adopter des règlements, pourvu qu'ils n'entrent pas en opposition avec ceux de l'administration centrale et que celle-ci les approuve.

³ À partir de 1898, la société crée aussi des bureaux de perception là où le nombre de membres est insuffisant pour créer un cercle. Comparativement aux cercles, les bureaux de perception ne jouissent pas d'une aussi grande autonomie. Les pouvoirs des bureaux de perception sont limités à la perception des cotisations de leurs membres. Ils n'ont pas de caisse des malades, leurs membres étant affiliés à une caisse centrale administrée par le bureau central. Leur situation est toutefois temporaire, soit en entendant que le nombre de membres soit suffisant pour transformer le bureau de perception en cercle et qu'il jouisse alors de la même autonomie qu'eux.

⁴ L'Alliance nationale, *Charte et statuts de l'Alliance nationale société de bienfaisance*, Montréal, C.O. Beauchemin & Fils, Libraires-Imprimeurs, 1893, p. 87.

Que la sélection des membres et la gestion des caisses des malades soient une responsabilité des cercles locaux n'est pas sans intérêt. De cette façon, on espère assurer une surveillance efficace et à peu de frais. L'admission des membres se faisant sur la base de la bonne foi quant à leur moralité et à leur santé, on mise beaucoup sur le fait qu'à l'intérieur d'une paroisse, les gens se connaissent suffisamment pour choisir les bons candidats. De plus, en laissant la gestion de la caisse des malades entre les mains des cercles, les membres sont plus conscients de l'impact de l'adhésion d'un mauvais candidat. Puisque que c'est le cercle qui verse les secours en maladie, les membres voient concrètement à qui profite leur argent. Parce qu'il s'agit de leurs propres intérêts, ils refuseront l'adhésion des candidats présentant un risque élevé⁵, tout comme ils n'hésiteront pas à surveiller les membres malades, ni à dénoncer les abus.

De même, toujours dans leurs propres intérêts, les membres seront conscients de l'importance que revêt le recrutement de nouveaux adhérents. Pour toute société d'assurance, les compagnies comme les sociétés mutuelles, le recrutement de nouveaux membres (ou assurés dans le cas d'une compagnie) constitue l'élément

⁵ Il s'agit des individus qui risquent de réclamer fréquemment des secours, soient ceux qui ont une santé fragile, qui pratiquent un métier dangereux ou qui ont de mauvaises habitudes de vie, telle la consommation de boissons alcoolisées.

essentiel à sa survie. Les nouveaux sociétaires payent des cotisations, comme les anciens. Toutefois, à court terme, ils ne risquent normalement pas de réclamer des secours puisqu'ils viennent de subir leur examen d'admission et qu'ils sont généralement jeunes. Leur présence au sein de la société contrebalance pour les sommes que celle-ci doit verser aux anciens. C'est donc pour cette raison que les sociétés d'assurance sont toujours à la recherche de nouveaux adhérents. Pour accomplir cette tâche, les compagnies d'assurance consacrent une bonne partie de leurs coûts de fonctionnement à la rémunération d'agents d'assurance. Dans les sociétés de secours mutuels, ce sont les membres qui remplissent ce rôle, ce qui leur permet de réduire leurs coûts de fonctionnement. Ainsi, en contribuant au recrutement de nouveaux membres au sein de leur cercle, ils s'assurent que l'équilibre soit maintenu entre les membres qui versent des contributions et ceux qui réclament des secours.

En confiant certains pouvoirs aux cercles, dont la sélection des candidats et la gestion des caisses des malades, les dirigeants espèrent donc que les membres verront concrètement qu'il est dans leur intérêt de s'impliquer dans la gestion et le développement de la société.

2. *Les limites de l'enracinement local*

La formule du cercle de paroisse a permis dans un premier temps une rapide expansion de la société. Toutefois, malgré les prérogatives confiées aux cercles, les membres assistent peu aux réunions et la majorité ne pourvoit pas au recrutement de nouveaux membres. L'essoufflement de la croissance de la société au tournant des années 1910 indique que la stratégie d'enracinement local a atteint ses limites.

2.1 *Une participation ténue*

Le déclin des cercles se fait surtout sentir après 1906. Du moins, c'est ce que la revue semble indiquer. Les articles visant à attirer les membres aux réunions, à leur rappeler leurs devoirs, tout comme ceux qui invitent les dirigeants des cercles à rendre leurs réunions plus intéressantes, sont beaucoup plus fréquents à partir de ce moment⁶. En 1909, devant le désintérêt des membres qui semble se généraliser, le Bureau exécutif émet même un avis de motion visant à circonscrire la durée des réunions.

Les assemblées devront commencer à 8:05 précises. Il doit y avoir 7 membres dans la salle pour avoir quorum. Les assemblées devront se terminer à 9:45 précises. À 9:30, le commissaire ordonnateur devra prévenir les officiers et les membres qu'il ne reste que 15 minutes. Un orateur pourra parler une première fois plus de 5 minutes sur une question. Il ne pourra reprendre la parole que lorsque tous ceux qui voulaient

⁶ Sans avoir procédé à un calcul exhaustif, nous avons noté une hausse de la fréquence. Avant 1906, il n'y a généralement qu'un article ou deux par année sur ce thème. À partir de 1906, il y en a presque à tous les mois.

parler sur le sujet l'auront fait. Toutefois, il ne pourra pas parler plus de 2 minutes lors de la deuxième intervention sur le même sujet. Personne ne pourra parler plus de 2 fois sur la même question sans en avoir obtenu l'assentiment de l'assemblée. «Les officiers en charge devront exécuter leur travail avec autant de célérité que possible. Avant de les déposer sur la table, ils communiqueront à l'assemblée les documents qu'ils auront en leur possession, intégralement, quant aux parties essentielles, mais aussi brièvement et succinctement que possible quant aux parties non essentielles.⁷

En dépit des diverses initiatives visant à écourter les réunions et à les rendre intéressantes, les membres n'y assistent pas davantage. En 1915, la revue rapporte que des membres du Bureau exécutif ont rendu visite à plusieurs cercles au cours du mois de janvier⁸. Ils sont satisfaits des rapports, ce qui démontre que les dirigeants et les membres ont conservé leur confiance en l'administration de la société. Toutefois, ils remarquent que l'assistance aux assemblées n'est pas ce qu'elle devrait être : «À quoi est due cette absence aux réunions des cercles ? Les uns donnent pour raison qu'ils sont satisfaits de laisser entre les mains de dirigeants compétents l'administration de leurs affaires, d'autres avouent leur négligence et leur apathie.»⁹

Pourquoi en est-il ainsi ? Les pouvoirs des membres restent malgré tout assez limités. Ils ont la possibilité de se prononcer sur des questions se rapportant au fonctionnement de leur cercle. Toutefois, lorsqu'il s'agit de gestion d'assurance, la

⁷ « Avis de motion », *L'Alliance nationale*, 15, 12 (décembre 1909), p. 4.

⁸ « Visite des cercles », *L'Alliance nationale*, 21, 6 (juin 1915), p. 2.

⁹ *Ibid.*

direction considère qu'ils ne possèdent pas les connaissances appropriées, si bien qu'ils sont écartés des lieux où s'exerce véritablement le pouvoir.

C'est le cas lorsque la société doit procéder à un rajustement de ses taux de contribution en 1906. Comme plusieurs sociétés mutuelles américaines, l'Alliance nationale fait évaluer la valeur des certificats détenus par ses membres auprès d'un actuaire en 1905¹⁰ pour faire la preuve de sa sécurité financière. Or, après avoir proclamé depuis sa fondation que les taux qu'elle imposait étaient plus sûrs que ceux des autres sociétés mutuelles parce qu'ils incluaient un montant versé en réserve, il s'avère qu'ils sont tout de même insuffisants pour faire face à toute éventualité. Ils ne fournissent qu'entre 47 et 62 % des montants requis pour payer 100 % des bénéfices promis¹¹. En outre, les sommes accumulées en réserve ne couvrent que 21 % de la valeur des certificats. Autrement dit, chaque certificat de 1000\$ ne vaut en réalité que 210\$. Il suggère donc aux dirigeants de l'Alliance nationale d'adopter les taux du Congrès national fraternel¹².

¹⁰ Dans une lettre, Charles Duquette, président de l'Alliance nationale, fait un résumé à B.-A. Dugal, Surintendant des assurances, des divers ajustements de taux auxquels la société a procédé au cours de son histoire. (Lettre datée du 28 janvier 1935)

¹¹ *Ibid.*

¹² Le Congrès national fraternel est un regroupement de sociétés fraternelles américaines. À partir des statistiques recueillies sur la mortalité par ces sociétés, il fixe les taux minimums qu'elles devraient exiger de leurs membres pour assurer leur rentabilité. (« Une nouvelle table de mortalité », *L'Alliance nationale*, vol. 8, no 11 (novembre 1902), p. 162.)

Lors de la convention de 1906, la question est soumise aux délégués. Dans son discours d'ouverture, le président leur demande de se prononcer sur cette question selon les intérêts de la société, et non pas selon leurs intérêts personnels, qui seraient de toujours payer le moins possible.¹³ Ils adoptent finalement les taux du Congrès, bien que les membres s'y soient opposés¹⁴. Les taux de cotisations, pour un certificat de 1000\$¹⁵, passent de 0,66\$ à 1,10\$ par mois pour un membre admis à 18 ans, et de 3,30\$ à 5,30\$ pour un membre admis à 54 ans.

Dès lors, il est clair que les membres ont peu d'influence sur la gestion de la société. Leur participation est sollicitée davantage pour accomplir bénévolement des tâches qui autrement devraient être rémunérées, que pour obtenir leur avis sur l'administration de la société.

¹³ L'Alliance nationale, « Rapport du président général », *Rapport des officiers généraux faits au Conseil général à sa session ouverte de 27 août 1906*, Montréal, p.50.

¹⁴ Les membres refusent ces nouveaux taux pour eux-mêmes. Ils seront appliqués aux membres admis après le 1^{er} novembre 1906, puis à tous les membres en 1914. (Lettre de Charles Duquette, président de l'Alliance nationale, envoyée à B.-A. Dugal, surintendant des assurances, 28 janvier 1935.)

¹⁵ L'Alliance nationale, *Charte et statuts de l'Alliance nationale*, Montréal, C.O. Beauchemin et fils, 1893, p.92 ; « Amendements aux statuts », *L'Alliance nationale*, 12, 10 (octobre 1906), p. 149.

2.2 Le recrutement des membres par les membres

Les membres de l'Alliance nationale peuvent jouir d'une protection à faible coût parce que ce sont eux qui doivent assumer le recrutement de nouveaux adhérents. Or, la participation au recrutement n'étant pas obligatoire, la société doit avoir recours à diverses stratégies pour solliciter l'effort de ses membres.

Pour y parvenir, elle organise continuellement des concours de recrutement à la fin desquels des prix sont remis à ceux qui ont présenté le plus de candidats. Toujours dans le but d'encourager ses troupes, la revue publie régulièrement la liste des membres ayant recruté au moins un nouveau sociétaire¹⁶. Cette information nous permet aujourd'hui de constater que dès 1900, peu de membres participent au recrutement. Sur les 6 292 sociétaires en règle que compte l'Alliance nationale en décembre 1899, seulement 320 ont recruté au moins une personne au cours de l'année 1900, ce qui signifie que seulement 5 % d'entre eux ont rempli leur devoir. S'il y en a 190 qui n'ont recruté qu'un seul membre, nous en comptons 17 qui en ont recruté au moins dix. Celui qui a remporté le concours en 1900 a recueilli à lui seul l'adhésion de 37 sociétaires. C'est la forte implication d'un petit noyau de militants actifs qui

¹⁶ Cette information nous permet de savoir le nombre de membres qui ont participé, le nombre de membres que chacun a recrutés et le nombre de membres qui ont été recrutés par les membres au cours d'une année.

explique que tout de même 65 % des nouveaux adhérents admis au cours de l'année 1900 ont été recrutés par des membres.

TABLEAU 3.1

Évolution de la participation des membres au recrutement entre 1900 et 1914

	1900	1910	1914
Membres ayant recruté au moins un membre	320	689	839
Membres en règle avant le début de l'année	6 292	20 346	25 778
% des membres qui participent au recrutement	5,09	3,39	3,25
Membres recrutés durant les concours	875	1 811	1 935
Total des membres admis durant l'année	1 329	2 048	2 183
% des membres recrutés par des membres	65,84	88,43	88,64

Source : Résultats des concours publiés dans *L'Alliance nationale*, et les données sur les effectifs de la société proviennent des *Rapports annuels* de 1900, 1910 et 1914.

Les dirigeants encouragent fortement leurs meilleurs recruteurs en leur offrant des prix lors des concours. Par exemple, en 1901, celui qui recrute le plus de personnes reçoit une montre en or, le suivant une montre en argent, les autres des médaillons en or, des épingles à cravates en or et des médailles.¹⁷ En 1905, L.P. St-Louis recrute à lui seul 310 membres, méritant ainsi un voyage à St-Malo en première classe et une montre en or (ou 150\$). Napoléon Royal recrute quant à lui 203 membres pour mériter une montre et une chaîne en or (ou 100\$). Enfin, Arthur Cadieux fait aussi grandement sa part en faisant admettre 134 nouveaux adhérents et obtient en retour une montre en or (ou 50\$). En 1913, chaque membre faisant admettre un candidat reçoit 2\$; s'il en admet 15, il reçoit 30\$.¹⁸ La même année, la

¹⁷ « Lettre du président général aux substituts, aux officiers et aux membres des cercles et des bureaux de perception », *L'Alliance nationale*, 7, 3 (mars 1901), p. 33.

¹⁸ « À vous sociétaires, on vous fait une offre inouïe », *L'Alliance nationale*, 19, 6 (juin 1913), p.1.

société procède au tirage parmi tous ceux qui auront au moins présenté un candidat, « d'une automobile de grande valeur »¹⁹. Ces concours semblent porter fruit puisque la proportion de membres admis par l'entremise des sociétaires augmente, passant de 65% en 1900 à tout près de 89 % en 1914. Cette augmentation repose essentiellement sur la participation des meilleurs recruteurs. En 1914, 27 en recrutent au moins dix, huit en recrutent au moins 30, le gagnant du concours en recrute 47. Toutefois, malgré les efforts déployés par les dirigeants, la participation des membres au recrutement tend à diminuer, passant de 5 % en 1900 à 3,25 % en 1914.

2.3 L'essoufflement de la croissance dans les années 1910

Entre 1893 et 1905, l'Alliance nationale connaît une rapide progression. Le nombre de membres atteint 17 042 en 1905, ce qui en fait une des sociétés les plus importantes. Toutefois, après cet essor remarquable, le rythme de recrutement s'essouffle. Si la société parvient à augmenter ses effectifs de 10 000 membres en seulement 5 ans, soit entre 1900 et 1905, il lui faudra plus de 10 ans pour en compter 10 000 de plus. Lors de la convention de 1918, elle compte 27 262 membres.

Une partie de cette augmentation provient de la création de nouveaux cercles. Chaque paroisse possédant un bassin d'adhérents potentiels, une fois le seuil de

¹⁹ « Pour lire attentivement », *L'Alliance nationale*, 19, 4 (avril 1913), p.5.

saturation atteint, on doit procéder à la fondation de nouveaux cercles si on veut conserver un rythme de croissance suffisamment élevé. Une fois le marché montréalais saturé, elle s'étend ensuite aux centres urbains. Bien vite, elle doit se tourner vers les paroisses rurales si elle veut s'assurer de nouveaux membres. Or, en raison des faibles concentrations de populations, il faut fonder davantage de cercles pour parvenir à y recruter autant de sociétaires qu'elle peut le faire en ville. Il faut de plus en plus d'efforts à la société pour parvenir à accroître son membership.

La stratégie d'enracinement local, déployée pour faciliter l'expansion de la société, atteint donc ses limites à la fin des années 1910. Il devient alors peu rentable de maintenir une organisation dans chaque paroisse comparativement à ce que celle-ci rapporte. Pour en assurer la survie, les dirigeants doivent donc revoir son fonctionnement et établir de nouvelles stratégies de développement.

3. La réorganisation de la société pendant l'entre-deux-guerres

Les cercles paroissiaux n'étant pas parvenus à stimuler la participation des membres, les dirigeants jugent nécessaire de repenser le fonctionnement de la société, d'autant plus que la faible croissance des effectifs au cours des années 1910 indique que la stratégie de l'enracinement local a atteint ses limites. Ils procèdent à une

réorganisation majeure au tournant des années 1920, choisissant d'abolir les cercles et d'adopter un nouveau régime de recrutement.

3.1 L'abolition des cercles

En avril 1919, les dirigeants de l'Alliance, par l'entremise du bulletin mensuel de la société, déplorent le manque d'intérêt et le peu d'implication des membres dans l'administration de la société. Ils leur reprochent de ne plus assister aux réunions et de se contenter de payer leurs contributions :

Les officiers de l'Exécutif ont constaté ce pénible état de chose dans la visite aux cercles qu'ils ont eu l'occasion de faire lors de l'installation et des élections d'officiers. Malgré que l'on ait envoyé à chacun des membres des convocations spéciales, l'on a été indifférent à l'appel et il a été constaté dans des cercles composés de 200 membres et plus, une présence de 10 à 12 membres à peine. Il a été fait presque l'impossible pour rendre les assemblées de cercles intéressantes [...], rien ne réussit, et de mois en mois on constate une apathie et une négligence plus accentuée. Cette indifférence est générale dans toute la mutualité, et les sociétés de bienfaisance se plaignent avec raison de l'insouciance de leurs membres. [...] ²⁰

Outre le fait que les membres qui n'assistent plus aux réunions, les cercles ne remplissent plus leurs devoirs. Ils avaient été mis en place pour assurer une surveillance efficace et peu coûteuse des caisses des malades et favoriser l'expansion de la société. De l'avis des dirigeants, les cercles s'avèrent, à l'aube des années 1920, un fardeau financier par rapport aux services qu'ils rendent effectivement :

[...] Pour s'administrer, les cercles dépensent chaque année des sommes considérables, soit en salaires d'officiers, en location de salles ou autres exigences

²⁰ « Conseils pratiques à nos sociétaires », *L'Alliance nationale*, 25, 4 (avril 1919), p. 1.

administratives. Toutes ces dépenses deviennent inutiles et n'ont pas leur raison d'être, si les membres ne s'occupent plus de l'administration et du développement de leur cercle. Pourquoi payer des salaires d'officiers lorsque ces derniers ne se rendent pas aux assemblées ; pourquoi une location de salle si l'on n'a pas de réunions. [...] Les cercles qui s'administrent dans de telles conditions n'ont plus leur raison d'être [...] et il est préférable de les convertir en bureaux tout simplement. L'argent employé inutilement peut être mis plus à profit par l'Exécutif en envoyant des recruteurs, qui, en quelques jours peuvent faire un travail profitable et réveiller l'apathie des membres. Si un tel état de chose se prolonge [...], il faudra que la direction de nos sociétés mutuelles prenne des mesures nécessaires pour enrayer ce marasme et réveiller les indifférents. Ce problème est à l'étude, et il a déjà attiré l'attention des congrès de nos sociétés de bienfaisance. La solution est difficile, mais elle s'impose.²¹

Pour corriger cette situation jugée déplorable, les dirigeants décident d'abolir les cercles en 1919 pour les remplacer par des bureaux de perception. Lors de la convention de 1922²², ils justifient leur décision en alléguant des cotisations insuffisantes pour couvrir les frais d'administration (augmentation des salaires) et les frais d'organisation (voyage, pensions) en croissance. Pour régler le problème, la société avait deux choix: augmenter la cotisation mensuelle ou supprimer les dépenses inutiles. C'est ce que la société choisit de faire en 1919 en adoptant un mode d'administration qu'elle dit moins coûteux qui comprend notamment l'uniformisation des succursales. Celle-ci s'est effectuée en fusionnant les deux modes d'administration qui existaient : les cercles et les bureaux de perception. Les succursales porteront désormais le nom de bureau de perception.

²¹ Idem.

²² « Rapport du directeur général », *Rapport des officiers généraux faits au Conseil général à sa session ouverte le 7 août 1922*, Montréal, p.14.

Ces bureaux de perception ont des fonctions très limitées. Ils ne servent qu'à percevoir les contributions des membres et à leur remettre les secours réclamés. Désormais, les bureaux ne sont plus administrés par des dirigeants locaux, comme c'était le cas des cercles. La gestion étant centralisée au siège social, les organisations locales se voient assigner un percepteur qui, en plus d'agir comme intermédiaire entre la société et les membres pour ce qui a trait aux contributions et réclamations, assume le recrutement de nouveaux membres. Puis, en 1945, à la faveur de la réorganisation de la société en compagnie qui se dessine, les bureaux de perception sont à leur tour abandonnés. Par souci d'économie et d'efficacité, dorénavant les membres transigent directement avec le siège social.

3.2 Des membres recruteurs à l'agent d'assurance

Entre 1893 et 1945, trois modes de recrutement se succèdent. Le phénomène traduit un glissement graduel dans l'exercice des fonctions de recrutement du membre vers l'agent d'assurance. De la fondation de la société jusqu'à sa réorganisation en 1919, le recrutement repose sur le régime mutualiste selon lequel les membres sont recrutés par les membres. Cette première forme de recrutement est remplacée en 1919, dans la foulée de la réorganisation de la société, par le régime des percepteurs. Puis, en 1945, un nouveau système est adopté, celui des agents d'assurance, qui met fin au régime des percepteurs.

Dans les sociétés de secours mutuels, ce sont les membres qui doivent effectuer le recrutement, ce qui permet de réduire leurs coûts de fonctionnement. Or, devant le peu d'empressement des membres à effectuer cette tâche, les dirigeants de l'Alliance nationale choisissent en 1919, en même temps qu'ils transforment les cercles en bureaux de perception, de mettre en place un nouveau régime de recrutement. Ils réaffectent l'argent économisé avec l'abolition des cercles à la rémunération de recruteurs. Ces derniers doivent, en plus de percevoir les primes auprès des membres, en recruter de nouveaux. Les dirigeants font donc le pari qu'il est plus profitable de rémunérer des personnes qui se consacrent à temps plein à la sollicitation de nouveaux adhérents que de compter sur le dévouement des membres. On fait donc appel aux meilleurs recruteurs, tout comme on a recours à d'anciens agents ayant œuvré au sein de compagnies d'assurance. C'est le cas, par exemple, de Roméo Daigle, un ancien agent d'assurance à l'emploi de Confederation Life Insurance Company jusqu'en 1922, qui devient recruteur pour le compte de l'Alliance nationale en 1923.²³

L'embauche de recruteurs à temps plein n'empêche pas les membres qui le désirent de solliciter aussi l'adhésion de nouveaux sociétaires. Par contre, les listes

²³ Lettre de Charles Duquette, président de l'Alliance nationale envoyée à J.A. Paradis, inspecteur des SSM, 6 décembre 1923.

des membres ayant participé au recrutement cessent d'être publiées en même temps que disparaît la revue en 1919²⁴; il nous donc est difficile de connaître la proportion de membres qui y participent. Toutefois, pour les années comprises entre 1924 et 1933, nous avons pu consulter les rapports que le président soumet mensuellement au Bureau exécutif. Ces rapports indiquent à chaque mois le nombre de candidats recrutés par les membres et ceux qui le sont par les agents. Ces données nous permettent de constater un renversement de la situation entre 1914 et 1924. Alors qu'en 1914, les sociétaires étaient encore responsables de l'adhésion de près de 90 % des membres, ils ne contribuent, en 1924, qu'à 4 % de l'accroissement des effectifs, une proportion qui diminue à 1 % en 1933. À l'inverse, ce sont les agents qui recrutent un peu plus de 96 % des nouveaux adhérents en 1924 et tout près de 99 % en 1933. Malheureusement, les données n'étant pas disponibles entre 1914 et 1924, nous ne pouvons situer exactement à quel moment s'effectue ce renversement. Nous pouvons tout de même supposer qu'il s'agit du résultat de la transformation des cercles en bureaux de perception et de l'embauche des agents, et qu'il se produit après 1919.

²⁴ En outre, après 1914, les listes sont généralement incomplètes. On ne donne alors bien souvent que les meilleurs recruteurs, et non plus la liste de tous les membres qui ont recruté au moins un membre. Il nous est donc difficile après 1914 de connaître le taux de participation des membres au recrutement.

TABLEAU 3.2
Évolution de la proportion des membres recrutés par des membres
entre 1900 et 1933

	1900	1914	1924	1933
Recrutés par les membres	875	1935	200	60
Recrutés par les agents	N.D.	N.D.	4984	5221
Membres admis	1329	2183	5184	5280
% recrutés par membres	65,84	88,64	3,86	1,14
% recrutés par agents			96,14	98,88

Source : Résultats des concours parus dans le Rapport du président, de juin 1925 et juin 1934, et les Rapports annuels.

Par ailleurs, si l'embauche de percepteurs chargés d'effectuer la sollicitation de nouveaux candidats permet de suppléer à la faible participation des membres en ce sens, le régime n'est toutefois pas parfait. Comme les percepteurs ne sont pas des agents d'assurance au sens de la loi, selon laquelle il faut être au service d'une compagnie d'assurance et non d'une société de secours mutuels, ils n'ont pas à détenir une licence pour solliciter de l'assurance-vie²⁵. Sans cette licence, il est difficile de régir le travail des percepteurs. Ceci donne lieu à des abus de la part de certains d'entre eux. À plusieurs reprises, des membres de l'Alliance nationale se plaignent auprès du Surintendant des assurances de la province des comportements des percepteurs. Le plus souvent, on les accuse de percevoir les primes des membres, sans toutefois remettre celles-ci à la société. C'est d'ailleurs ce que le secrétaire de l'Alliance explique au Surintendant lorsque ce dernier lui fait part d'une plainte qu'il

²⁵ Lettre de Charles Duquette, président de l'Alliance nationale envoyée à J.A. Paradis, inspecteur des SSM, 6 décembre 1923.

a reçue, dans laquelle le sociétaire affirme avoir acquitté ses primes pour les mois de novembre à avril alors que l'Alliance dit n'avoir rien reçu. Le secrétaire soutient que

...la personne qui dans le temps agissait comme perceuteur ne veut pas prendre la responsabilité des mois qui apparaissent comme n'étant pas payés. Si l'assuré a réellement payé les mois de novembre 1945 à avril 1946 avant de nous transmettre son montant de 5,49\$, il faudrait admettre qu'il aurait auparavant accepté un reçu douteux. La chose n'est pas impossible cependant et nous lui donnons le bénéfice du doute en considérant que la prime de 5,49\$ payait les mois de mai 1946 à octobre 1946. C'est le genre de trouble dont nous serons délivrés quand nous aurons mis fin complètement au régime des perceuteurs !²⁶

En raison des plaintes formulées à l'égard de certains perceuteurs, mais aussi par souci d'efficacité et pour réduire les coûts de fonctionnement, les dirigeants mettent en place un nouveau régime. Les bureaux de perception sont remplacés peu à peu par de simples agences à partir de 1945. Les membres transigeant directement avec le siège social, les perceuteurs n'ont plus leur raison d'être. Ils seront remplacés par des agents d'assurance qui se chargeront uniquement de la vente de polices d'assurance et seront rémunérés à la commission, comme c'est le cas dans les compagnies d'assurance.

En définitive, en vue de réduire les frais administratifs et de stimuler la croissance de la société, les dirigeants en revoient le fonctionnement à l'aube des années 1920. La centralisation de la gestion, confiée à des employés qualifiés, et le

²⁶ Lettre de Gérard Millette, secrétaire de l'Alliance nationale, envoyée à Wheeler Dupont, assistant-surintendant des assurances, 27 mai 1947.

recours à des percepteurs rémunérés pour effectuer le recrutement et la collecte des primes, élargissent le fossé entre la direction centrale de l'Alliance nationale et les membres de ses unités locales.

4. Les bases sociales de la direction du mouvement

À mesure que s'accroît le volume d'affaires de la société, son dispositif d'entreprise se renforce, tandis que s'atténue sa dynamique associative. Par conséquent, les compétences pour la gestion sont de plus en plus valorisées par les dirigeants. Déjà dans la gestion des cercles une tendance se dessine, puis elle se confirme à la direction de la centrale, alors que nous pouvons observer l'arrivée, puis l'affirmation d'une nouvelle génération d'administrateurs recrutés de plus en plus parmi le personnel cadre et administratif des entreprises.

4.1 Les dirigeants locaux

Les cercles sont administrés par des responsables locaux élus par les membres. On compte généralement un président, un secrétaire-archiviste, un secrétaire-trésorier et un médecin examinateur. La revue publie à chaque année la liste des cercles, avec pour chacun les noms des dirigeants. Les cercles de Montréal incluent en plus leurs adresses, si bien qu'il nous a été possible de les repérer dans le *Lovell's Montreal*

*Directory*²⁷. Nous avons pu ainsi procéder à l'étude des caractéristiques socioprofessionnelles²⁸ des responsables des cercles de Montréal. Nous avons concentré notre analyse sur les années 1895 et 1915, espérant de cette façon mieux percevoir les changements. Comme nous ne possédons pas les adresses des dirigeants des cercles situés à l'extérieur de Montréal, et que, par conséquent, les retracer s'avérerait une tâche démesurée, nous nous en sommes tenue aux cercles montréalais, ce qui nous a tout de même permis de traduire une certaine réalité.

TABLEAU 3.3
Profil socioprofessionnel des dirigeants locaux de l'Alliance nationale

<i>Catégories socioprofessionnelles</i>	1895		1915	
	<i>nombre</i>	<i>%</i>	<i>nombre</i>	<i>%</i>
1. Prop. d'établissement et trav. autonomes assimilés	15	29	15	23
- courtiers	2	4	4	6
- commerçants	11	22	8	12
- entrepreneurs, sous-traitants et assimilés	0	0	3	5
- industriels	2	4	0	0
2. Membres des professions libérales	19	37	14	21
3. Personnel cadre et administratif	3	6	8	12
4. Professions intellectuelles & fonctions assimilées	4	8	11	17
5. Cols blancs semi et non qualifiés	8	16	10	15
6. Artisans et gens de métiers	0	0	5	8
7. Monde ouvrier	2	4	3	5
- contremaîtres et ouvriers qualifiés	1	2	2	3
- ouvriers semi et non qualifiés	1	2	1	2
9. Indéterminés	9	-	22	-
Total	60	100	88	100

Source : *L'Alliance nationale*, 1895 et 1915 et *Lovell's Montreal Directory*

Les indéterminés ne sont pas considérés dans les pourcentages.

²⁷ *Lovell's Montreal directory*, Montréal, Lovell, 1895 et 1915.

²⁸ Pour plus de renseignements sur la grille de classification utilisée, le lecteur est invité à se référer à l'appendice 1 à la fin du mémoire.

En 1895, nous comptons 60 dirigeants pour 13 cercles. De ce nombre, il y a neuf individus que nous ne sommes pas parvenue à repérer dans l'annuaire, et pour lesquels nous ne possédons pas d'informations quant à la profession. Outre qu'il y a nécessairement plusieurs médecins (14), puisque chaque cercle doit en avoir un, ce sont majoritairement de petits commerçants que nous retrouvons à la tête de ceux-ci. Le cercle local apparaît donc comme un lieu d'action privilégié par les membres de la petite-bourgeoisie.

Vingt ans plus tard, nous dénombrons 88 dirigeants répartis dans 33 cercles, pour lesquels nous n'avons pu retracer la profession que de 22 individus. Leur profil socioprofessionnel s'est quelque peu diversifié. Les commerçants et les membres des professions libérales délaissent la gestion des cercles locaux. En fait, les premiers, qui représentaient 22 % des dirigeants locaux en 1895, connaissent un déclin de leur poids relatif et ne comptent plus que pour 12 % en 1915. La même chose s'observe chez les membres des professions libérales, qui passent de 37 % en 1895 à 21 % en 1915. À l'inverse, ce sont les cadres et administrateurs d'entreprises, les comptables et les employés de bureau, qui voient leur présence s'accroître à la tête des cercles. Globalement, leur poids relatif passe de 30 % en 1895 à 44 % en 1915.

4.2 Les dirigeants de la centrale

L'étude des caractéristiques socioprofessionnelles²⁹ des dirigeants de l'Alliance nationale permet à ce niveau aussi de constater des modifications de leur profil. Pour procéder à cette analyse, nous avons relevé les noms et les fonctions des dirigeants dans les rapports annuels de la société. Nous avons ensuite repéré ces individus dans les dictionnaires biographiques afin d'obtenir des informations quant à leur profession. Parce que des individus peuvent être en poste une année seulement, alors que d'autres peuvent y demeurer plus de 20 ans, nous avons choisi de recueillir et traiter les données sur la base des mandats annuels, de façon à respecter le poids de chaque individu dans l'association. Pour la période comprise entre 1900 et 1948, nous avons recensé 45 individus qui se sont partagé un total de 376 mandats de direction sur une base annuelle. De ce nombre, il n'y a que deux individus dont nous ne sommes pas parvenue à identifier la profession.

Ce qui ressort en premier lieu de cette analyse, c'est la forte présence des membres des professions libérales parmi les dirigeants qui détiennent la majorité des mandats tout au long de la période à l'étude. Par contre, les petits commerçants, qui jouent un rôle de premier plan à la tête des cercles, se font discrets parmi les

²⁹ Pour plus de renseignements sur la grille de classification utilisée, le lecteur est invité à se référer à l'appendice 1 à la fin du mémoire.

dirigeants de la centrale. À la direction de la société, nous retrouvons plutôt des propriétaires d'entreprises de plus grande envergure : par exemple, Hormidas Laporte qui est co-propriétaire de Laporte Martin Limité, un important grossiste. Ceux-ci cumulent d'abord 14 % des mandats au cours de la première décennie, puis disparaissent par la suite. À ce niveau, ce sont davantage des individus formés pour la comptabilité et la tenue de livres qui occupent les postes de direction. Il semble donc que des compétences particulières pour les finances soient recherchées pour assumer la bonne marche de l'entreprise.

TABLEAU 3.4
Profil socioprofessionnel des dirigeants élus de l'Alliance nationale
par mandat, 1900-1948

<i>Catégories socioprofessionnelles</i>	1900-09		1910-19		1925		1930-39		1940-48	
	<i>n</i>	%	<i>n</i>	%	<i>n</i>	%	<i>n</i>	%	<i>n</i>	%
1. Prop. d'établissement et trav. auton. assimilés	17	14	1	1	0	0	3	4	27	29
- commerçants	17	14	1	1	0	0	0	0	4	4
- entrepreneurs, sous-traitants et assimilés	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- industriels	0	0	0	0	0	0	0	0	15	16
- indéterminés	0	0	0	0	0	0	3	4	8	9
2. Membres des professions libérales	65	55	47	60	8	67	49	70	46	49
3. Personnel cadre et administratif	20	17	17	22	3	25	10	14	12	13
4. Professions intellectuelles & fonct. assimilées	6	5	13	17	1	8	8	11	8	9
5. Cols blancs semi et non qualifiés	10	9	0	0	0	0	0	0	0	0
6. Artisans et gens de métiers	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7. Monde ouvrier	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9. Indéterminés	0	0	0	0	0	0	0	0	5	
Total	118	100	78	100	12	100	70	100	98	100

Source : Rapports annuels et dictionnaires biographiques

Une formation dans le domaine financier ne semble pas être la seule qualité recherchée pour le recrutement des dirigeants. Il y a aussi l'appartenance à un réseau

d'affaires. En fait, à partir de 1945 — ce qui coïncide avec le virage que l'Alliance nationale entreprend en vue de devenir une compagnie — nous retrouvons au sein du conseil de direction plusieurs individus qui sont aussi à la tête d'autres entreprises, telles les banques, les compagnies d'assurances, les sociétés fiduciaires, de même que les industries. Parmi les dirigeants de l'Alliance nationale, notons la présence d'Hector Cypihot³⁰, Aimé Parent³¹ et Eugène Poirier³² qui évoluent dans le secteur financier. C'est aussi le cas de Jules-André Brillant³³, qui, en plus des finances, œuvre dans le domaine de l'électricité, de la téléphonie et de la radiophonie. Quant à Léon-Esioff Patenaude³⁴ et Wilfrid Gagnon³⁵, non seulement se retrouvent-ils à la tête d'entreprises financières et industrielles, mais ils ont aussi occupé des fonctions de ministres au sein des gouvernements fédéral et provincial.

³⁰ Directeur de la Société nationale de Fiducie.

³¹ Directeur général du Sun trust.

³² Président de la Caisse populaire Ste-Cécile de Montréal, président de la Fédération de Québec des Caisses populaires Desjardins (1944) et président de la Fédération de Montréal des Caisses populaires (1945), vice-président de la Société d'Administration et de Fiducie et directeur de la Société nationale d'Assurance.

³³ Président de la Compagnie de Pouvoir du Bas St-Laurent, de la Corporation de Téléphone et de Pouvoir de Québec, de la Compagnie de Transport du Bas St-Laurent, de Central Public Service Corporation, vice-président de Sun Trust et administrateur des Prévoyants du Canada.

³⁴ Président de la Banque Provinciale du Canada, de la Société d'Administration et de Fiducie, directeur de McColl Frontenac Oil Company, de la Compagnie d'assurance Mutuelle du Commerce de St-Hyacinthe et de la Compagnie Canadienne Mercantile. Il a aussi été député provincial et fédéral, ministre du Revenu de l'Intérieur et Lieutenant gouverneur du Québec.

³⁵ Président de Champlain Paper Co., directeur des chemins de fers nationaux, ministre de l'Industrie et du Commerce en 1936. Il deviendra président de la Banque Canadienne Nationale et de l'Alliance nationale dans les années 1950.

En somme, au cours des années 1940, la direction centrale de l'Alliance nationale attire des individus dotés de compétences particulières dans le domaine des affaires financières. La montée d'une élite « managériale » se manifeste à la tête du mouvement alors que les commerçants et les cols blancs délaissent la direction de la société. L'Alliance nationale favorise donc l'insertion des Canadiens français à la direction d'institutions financières et elle contribue à la formation d'une élite « managériale » francophone. En outre, la présence d'individus qui se retrouvent également au sein d'autres conseils d'administration traduit l'existence d'alliances entre les différentes institutions financières sous contrôle canadien-français.

* * *

L'étude du développement de l'organisation nous a permis de constater d'importantes transformations dans son fonctionnement. La centralisation de la gestion et le remplacement des cercles par des bureaux de vente au tournant des années 1920 accélèrent un processus de concentration des pouvoirs déjà amorcé, entre autres avec l'abolition des caisses locales des malades et l'inscription de leurs membres à la caisse centrale. Ces transformations mettent au jour un renforcement du dispositif d'entreprise pendant le premier tiers du XX^e siècle au détriment de l'association mutuelle.

L'abolition des cercles et la montée d'une élite « managériale », ont pour effet d'éloigner les membres de la prise des décisions. La gestion, qui se voulait d'abord partiellement décentralisée, devient le fait de quelques-uns. Dans ce contexte, les membres se désintéressent de son administration et se contentent de payer leurs cotisations, comme le font les clients d'une compagnie d'assurance.

Les diverses transformations orchestrées par la direction de la société au cours du premiers tiers du XX^e siècle se veulent une solution au ralentissement de croissance qu'elle connaît depuis 1905, de même qu'à la baisse de l'intérêt des membres pour son administration locale. Par une rationalisation de sa gestion et le recours à des percepteurs rémunérés pour assurer le recrutement de nouveaux membres, les dirigeants espèrent stimuler la croissance de la société. Ce sont donc des impératifs de la concurrence, ainsi que l'affaiblissement de son organisation locale qui ont contribué à modifier son fonctionnement de même que les rapports entre elle et ses membres.

CHAPITRE IV

UNE ENTREPRISE À GÉRER

Le mouvement de centralisation et le renforcement du dispositif d'entreprise observés dans l'organisation et le fonctionnement de l'Alliance nationale sont aussi visibles dans ses pratiques économiques. L'adoption de principes de gestion employés par les compagnies d'assurance marquait d'ailleurs dès sa fondation un premier pas en ce sens.

Ses dirigeants militeront d'ailleurs pour que les gouvernements imposent ces principes aux autres sociétés mutuelles, de sorte que la population soit moins méfiante envers cette forme d'organisation¹. Ironiquement, ce sont ces lois mises en place par les gouvernements pour encadrer la pratique de ces sociétés que les dirigeants de l'Alliance nationale tiendront pour principales responsables des difficultés qu'elle connaît au tournant des années 1930. Parce qu'ils jugent qu'elles

¹ Il en est notamment question lors de la convention générale de la société en 1896. Alliance nationale, *Rapports des officiers généraux faits au Conseil général à sa session ouverte le 31 août 1896*, p.5

nuisent au développement de leur société, les dirigeants choisissent de s'en libérer en transformant l'Alliance nationale en compagnie à la fin des années 1940.

Les différentes transformations introduites dans la gestion de la société traduisent, de la part des dirigeants, des préoccupations de plus en plus semblables à celles des grandes compagnies d'assurance. Ces préoccupations s'observent dans la gestion des fonds alors que l'ensemble des capitaux est centralisé pour plus de rendements. L'évolution des postes de dépenses, notamment la croissance de la masse salariale, confirme la centralisation de la gestion et l'éloignement des membres des lieux de la prise des décisions.

1. La croissance économique de l'Alliance nationale

Au moment de la fondation de l'Alliance nationale, peu de gens sont prêts à parier sur la survie d'une nouvelle société de secours canadienne-française. Pourtant, elle parvient rapidement à se hisser parmi les grandes sociétés. Elle réussit toutefois difficilement à soutenir la concurrence des compagnies qui, selon les dirigeants de l'Alliance nationale, bénéficient d'un cadre législatif moins contraignant que celui imposé aux sociétés mutuelles. Soucieux de maintenir la croissance de la société, les dirigeants choisissent en 1948 de la convertir en compagnie mutuelle de façon à

bénéficier des mêmes avantages. Voyons d'un peu plus près l'évolution de sa position économique.

L'Alliance nationale est l'une des dernières sociétés mutuelles canadiennes-françaises à voir le jour au XIX^e siècle. Pourtant, en 1915², elle en est la troisième en importance avec 18 845 889\$ d'assurances en vigueur³. Elle talonne de très près la Société des Artisans, qui elle en détient 20 069 322\$, et l'Union St-Joseph du Canada⁴ avec 19 795 020\$. Les sociétés canadiennes-françaises ne sont toutefois pas encore parvenues à déloger Canadian Order of Foresters⁵, la plus importante au Québec avec 21 073 000\$ d'assurances en vigueur, et Catholic Order of Foresters qui en détient 20 093 500\$, dont les sièges sociaux sont basés à l'extérieur du Québec.

² Première année où les données sont disponibles pour l'ensemble des sociétés des secours mutuels au Québec.

³ Les données proviennent du Rapport annuel de l'Inspecteur des sociétés de secours mutuels, 1916.

⁴ Il s'agit d'une société canadienne-française dont le siège social est situé à Ottawa. En 1910, 67 % des assurances en vigueur de la société proviennent du Québec. (*Annuaire Statistique du Québec*, 1915, p. 653.)

⁵ En 1910, le montant total des assurances en vigueur du Canadian Order of Foresters est de 78 120 000\$, dont 18 003 500\$ proviennent du Québec. Pour Catholic Order of Foresters, les montants totaux sont de 148 197 000\$, dont 21 590 250\$ au Québec. (*Annuaire Statistique du Québec*, 1915, p.652)

Avec les années, l'Alliance nationale parvient peu à peu à dépasser ses concurrentes. Déjà en 1935⁶, elle détient plus d'assurances en vigueur que les sociétés étrangères qui accusent un sérieux recul, Canadian Order of Foresters détenant environ 11 millions \$⁷ d'assurances en vigueur et Catholic Order Foresters environ 9 millions \$. En fait, avec un peu plus de 11 millions \$, même l'Union St-Joseph du Canada les dépasse. Enfin, l'Alliance nationale devient la plus importante société de secours mutuels au Québec en 1940 alors que pour la première fois, elle dépasse tout juste la Société des Artisans avec environ 32 millions\$ d'assurances en vigueur, contre environ 31 millions\$. L'écart entre les deux continue de s'accroître par la suite, si bien qu'en 1945, elle en détient plus de 54 millions \$, contre 43 millions \$ pour la Société des Artisans.

⁶ De 1920 à 1930, nous ne possédons pas de données sur Canadian Order of Foresters et sur Catholic Order of Foresters. Nous ne pouvons donc pas déterminer précisément à quel moment survient leur déclin au Québec.

⁷ Rapport de l'Inspecteur des sociétés de secours mutuels, 1936.

TABLEAU 4.1
Montant des assurances en vigueur au Québec détenues par quelques-unes des sociétés mutuelles les plus importantes

<i>Sociétés de secours mutuels</i>		<i>1915</i>	<i>1935</i>	<i>1945</i>
Québec	Alliance nationale	18 845 889	22 954 158	54 568 906
	Société des Artisans	20 069 322	30 862 051	42 933 428
	Union St-Joseph de Drummondville	839 350	957 773	6 954 552
	Union St-Joseph de St-Hyacinthe	6 950 000	1 960 976	9 799 509
	Mutuelle de l'UCC			6 481 100
Extérieur	Association Canado-Américaine	2 422 650	2 120 890	10 786 233
	Canadian Order of Foresters	21 073 000	10 962 634	10 174 874
	Catholic Order of Foresters	20 093 500	9 088 279	7 889 354
	Union St-Joseph du Canada	19 795 020	11 018 830	22 270 562
Total pour l'ensemble des SSM au Québec		148 387 879	120 515 953	235 618 191

Source: *Rapports de l'Inspecteur des sociétés de secours mutuels*, 1915 et 1935 et *Rapport annuel du Surintendant des assurances du Québec*, 1945. Les données pour plusieurs de ces SSM ne sont pas disponibles pour 1925.

Grâce à une rapide croissance de ses affaires, l'Alliance nationale améliore sa position relative par rapport aux autres sociétés mutuelles. Ce n'est toutefois pas le cas par rapport aux compagnies. Le recul que connaît l'Alliance nationale sur le marché de l'assurance est vécu par l'ensemble des sociétés de secours mutuels faisant affaires au Québec. En 1915, elles détiennent 30 %^s des assurances en vigueur. Une baisse importante se produit au cours des années 1920, si bien qu'en 1945, elles n'en détiennent plus que 8 %. De la même manière, l'importance relative de l'Alliance nationale dans le marché de l'assurance-vie au Québec accuse une diminution. Alors

^s Rapport de l'Inspecteur des sociétés de secours mutuels et Rapport annuel du Surintendant des Assurances du Québec

qu'en 1915, elle détient près de 4 % des assurances en vigueur, elle en détient moins de 2 % en 1945.

TABLEAU 4.2
Montant des assurances-vie en vigueur au Québec détenues par les sociétés mutuelles et les compagnies d'assurance

<i>Types de sociétés</i>	1915		1935		1945	
	<i>Montant</i>	<i>%</i>	<i>Montant</i>	<i>%</i>	<i>Montant</i>	<i>%</i>
Sociétés de secours mutuels	148 387 879	30,0	120 515 953	6,5	235 618 191	7,6
- Alliance nationale	18 845 889	3,8	22 954 158	1,2	54 568 906	1,8
- Société des Artisans	20 069 322	4,1	30 862 051	1,7	42 933 428	1,4
Compagnies d'assurance-vie	346 716 149*	70,0	1 730 216 659	93,5	2 851 701 954	92,4
Total assurance-vie	495 104 028*	100,0	1 850 732 612	100,0	3 087 320 145	100,0

Source : *Rapport de l'Inspecteur des sociétés de secours mutuels et Rapport annuel du Surintendant des Assurances du Québec*

* Montants basés sur une estimation à partir du montant des assurances en vigueur pour l'ensemble des sociétés d'assurance faisant affaires au Canada. Ils comprennent les compagnies et sociétés mutuelles étrangères, les compagnies et sociétés sous juridiction fédérale, de même que les sociétés et compagnies sous juridiction provinciale. Les chiffres proviennent du *Rapport du Surintendant des assurances du Canada*. En 1935, 28 % des assurances en vigueur au Canada sont souscrites au Québec.

Comment expliquer ce recul du secours mutuel ? De l'avis de ses dirigeants, la détérioration de la position économique de l'Alliance nationale par rapport aux compagnies serait due au cadre législatif trop restrictif régissant les pratiques économiques de leur société⁹. Contrairement aux sociétés mutuelles, qui ne peuvent offrir une police d'assurance-vie pour un montant plus élevé que 10 000\$, les compagnies n'ont pas de limites, si bien qu'elles peuvent rejoindre davantage de

⁹ Dans un document manuscrit conservé dans les archives d'Industrielle-Alliance, P.E. Trudel, employé de l'Alliance nationale au moment de sa réorganisation en compagnie, expose les différentes raisons qui ont poussé les dirigeants en ce sens. (P.E. Trudel, *Notes générales ayant trait aux diverses étapes de l'Alliance nationale*, 12 novembre 1948.)

clients. Les compagnies n'ont pas à diviser leurs revenus en différentes caisses, comme sont tenues de le faire les sociétés mutuelles, ce qui leur laisse une plus grande marge de manœuvre dans leurs placements. D'ailleurs, les compagnies bénéficient de possibilités de placements plus variées que les sociétés mutuelles, puisqu'elles peuvent entre autres acquérir des actions.¹⁰ Enfin, les dirigeants de l'Alliance nationale soutiennent que le système de succursales des compagnies, reposant sur l'embauche d'agents d'assurance, est plus efficace que le système des percepteurs en vigueur dans les sociétés mutuelles¹¹.

À travers l'examen du développement économique de la société, nous pouvons donc observer deux phases de croissance. D'abord un décollage rapide, où en l'espace de quelques années, elle parvient à se hisser parmi les plus importantes sociétés de secours mutuels au Québec. Cette phase est suivie d'une période de croissance modérée, mais qui marque aussi le déclin de sa position relative sur le marché de l'assurance-vie. Les dirigeants de l'Alliance nationale attribuent ce recul aux dispositions juridiques régissant le secours mutuel.

¹⁰ Sun Life éprouve d'ailleurs certaines difficultés avec la dévaluation des titres qu'elle a acquis au cours des années 1930. Joseph Schull, *Un astre centenaire*, op. cit., p. 67.

¹¹ P.E. Trudel, *Notes générales ayant trait aux diverses étapes de l'Alliance nationale*, 12 novembre 1948.

2. La gestion des revenus

La formation d'un réservoir de capitaux canadiens-français était une idée centrale dans le projet des fondateurs de l'Alliance nationale. Dans un tel contexte, la gestion des revenus prend une importance majeure. En quoi consistent les revenus de la société ? Qui en détient le contrôle ? Quels sont les principaux postes de dépenses ? Quel sens prend l'évolution à ces chapitres ? L'examen des modes de gestion laisse voir une propension précoce à la centralisation des fonds et à l'introduction de stratégies de développement similaires, à bien des égards, à celles des grandes compagnies d'assurance.

2.1 Les sources de revenus

Les revenus d'une société de secours mutuels proviennent principalement des cotisations mensuelles versées par les membres. Selon les années, elles représentent entre 70 % et 88 % des revenus de l'Alliance nationale.

Ces cotisations sont versées dans divers fonds. La majeure partie va à la caisse de décès, gérée par la centrale. De ce montant, 5 % va à la caisse générale pour couvrir les dépenses courantes de l'organisation. Les membres versent aussi des cotisations pour obtenir des secours en cas de maladie. Ces montants sont versés aux caisses des malades et sont gérés par les cercles locaux. Les montants accumulés dans

ces caisses ne sont pas calculés avec l'ensemble des cotisations. Ils équivalent généralement à un peu moins de la moitié du montant des cotisations versés à la caisse de décès. Par exemple, en 1905, le total des cotisations versées aux caisses locales des malades s'élève à 97 163,17\$, contre 215 751,80 \$ versés à la caisse de décès. En fait, ce ne sont pas tous les membres qui adhèrent à cette caisse¹², et les taux de cotisations pour les secours en maladie sont moins élevés¹³. Pour les cercles, cela représente une somme annuelle de 500\$¹⁴ en moyenne. Enfin, les cercles se réservent aussi le droit de cotiser leurs membres pour défrayer les activités qu'ils organisent.

TABLEAU 4.3
Évolution des principales sources de revenus de l'Alliance nationale

Année	Revenus totaux	Cotisations		Revenus de placements		Provenant des cercles	
		Montant	%	Montant	%	Montant	%
1897	49 752,44	43 753,94	87,9	1 867,17	3,8	3 818,32	7,7
1900	91 207,68	77 894,18	85,4	7 149,38	7,8	5 728,81	6,3
1905	264 249,58	215 751,80	81,6	32 659,75	12,4	1 616,73*	0,6
1910	370 746,83	279 094,97	75,3	62 752,46	16,9	25 231,83	6,8
1915	705 864,19	528 346,35	74,9	157 615,66	22,3	11 985,90	1,7
1920	911 991,40	638 550,47	70,0	244 100,72	26,8	12 819,39	1,4
1935	1 529 956,09	792 673,22	51,8	687 046,70	44,9		
1940	1 480 213,59	904 126,21	61,1	514 148,53	34,7		
1945	2 012 925,37	1 477 451,28	73,4	502 620,54	25,0		

Source : Rapports annuels

* Le montant n'inclut pas les surplus des cercles versés à la centrale. La société les a comptabilisés indistinctement dans la catégorie « divers ».

¹² En 1906, en moyenne, huit membres sur dix sont inscrits à la caisse des malades. *Rapport des officiers généraux, 1906.*

¹³ Le montant mensuel des cotisations à la caisse des malades est égal au montant versé mensuellement pour un certificat de décès de 500\$. (*Charte et statuts de l'Alliance nationale, 1893, pp. 92-93.*) En 1898, il y a 4 020 certificats de décès de 1 000\$ ou plus en vigueur, contre 1 081 de 500\$. (*Rapport des officiers généraux, 1922.*)

¹⁴ *Rapports des officiers généraux faits au conseil général, 1906.*

Les montants versés en cotisations, autant pour la caisse de décès que pour les caisses des malades, s'accumulent et ne peuvent être touchés qu'en cas de maladie ou de décès de l'assuré. À chaque année, une partie des revenus de la société est utilisée pour payer les indemnités promises aux membres et les frais d'administration. La différence entre les revenus et les dépenses est placée dans une réserve et sera disponible au cas où la mortalité ou la maladie surpasseraient les prévisions des tables de mortalité et de morbidité. Ces montants demeurent entre les mains de la société. Les montants de la réserve de la caisse de décès sont gérés par la centrale alors que les réserves des caisses des malades le sont par les cercles.

Or, dès 1896¹⁵, la centrale institue une *Caisse d'Épargne des cercles*. Elle soutient que trop de cercles ont des avoirs qui ne rapportent à peu près rien, si ce n'est que 3 % lorsque placés dans une banque, alors qu'il est possible d'en obtenir davantage¹⁶. Par voie de décret, la centrale encourage fortement les cercles à y déposer les surplus qui n'ont pas été avantageusement placés¹⁷. Les cercles pourront y

¹⁵ «Le bureau exécutif décrète : Il est institué au Conseil générale une Caisse d'Épargne des cercles, à laquelle seront versés les fonds déposés par ceux-ci.» (« Bureau exécutif - décret du premier décembre 1896. Caisse d'épargne des cercles », *L'Alliance nationale*, vol. 3, no.1 (janvier 1897), p.13.

¹⁶ « Lettre circulaire - placement des fonds - aux officiers et aux membres des cercles », *L'Alliance nationale*, vol. 13, no. 5, (mai 1907) p.51.

¹⁷ Notamment en 1902, « Caisse d'épargne des cercles. Décret du bureau exécutif », *L'Alliance nationale*, vol. 8, no 4 (avril 1902), p.59 ; et 1907, « Lettre circulaire - placement des fonds - aux officiers et aux membres des cercles », *L'Alliance nationale*, vol. 13, no. 5, (mai 1907) p.51.

faire des dépôts en même temps qu'ils transmettent les montants des cotisations mensuelles et pourront faire des retraits à volonté. Ils recevront de la part du secrétaire général un livret dans lequel seront inscrites les entrées et sorties de fonds. La centrale accordera des intérêts annuels de 4 % sur les dépôts¹⁸. Les cercles y déposent donc les montants de leurs réserves et la centrale se charge de les investir. C'est ainsi que la centrale espère obtenir le contrôle sur des capitaux qui, selon les statuts de la société, relèvent de la juridiction des cercles. Ces sommes sont comptabilisées parmi les revenus provenant des cercles, tout comme le sont les fournitures qu'ils doivent se procurer auprès de la centrale et les honoraires d'enregistrements qu'ils versent à l'organisation¹⁹.

Cette volonté centralisatrice ne reçoit toutefois pas l'approbation des cercles qui tiennent à leur autonomie. En 1905, les caisses locales des malades enregistrent globalement un surplus de 124 551\$. Or, en 1905, les cercles ont déposé 5 418,68\$²⁰ à

¹⁸ « Caisse d'épargne des cercles. Décret du bureau exécutif », *L'Alliance nationale*, vol. 8, no 4 (avril 1902), p.59.

¹⁹ Bien que les coûts de fonctionnement des cercles soient assumés par les membres, et qu'ils constituent par le fait même une forme de contribution de leur part, la société les calcule distinctement. Nous avons choisi aussi de les calculer de cette façon, ce qui nous permet de voir le montant payé par les membres pour assurer leur protection et pour défrayer le fonctionnement de la centrale.

²⁰ *L'Alliance nationale, Rapports des officiers généraux faits au Conseil général à sa session ouverte le 27 août 1906*, p.8.

la *Caisse d'Épargne des cercles*, soit seulement 5 % de leurs surplus. Ils montrent donc une résistance à se départir de la gestion de leurs fonds au profit de la centrale. Ce n'est toutefois que partie remise. En raison des difficultés financières éprouvées par plusieurs cercles, la société procède à une réorganisation des caisses des malades en 1915. Elle met ainsi la main sur la principale source de revenus des cercles et prend le contrôle sur la gestion de l'ensemble des fonds.

Bref, l'évolution des revenus des cercles met en évidence la tendance centralisatrice de l'organisation. Bien qu'à la fondation de l'Alliance nationale, les cercles contrôlaient les caisses des malades, la centrale réussit rapidement à s'approprier ce pouvoir. Elle y parvient d'abord en pratique, par l'entremise de la *Caisse d'Épargne des cercles*, puis officiellement, à la suite de la centralisation des caisses des malades.

2.2 L'évolution des coûts de fonctionnement

Les dirigeants rappellent fréquemment qu'en raison des faibles coûts de fonctionnement de la société, une mince proportion des cotisations est utilisée pour couvrir les frais d'administration, comparativement aux compagnies d'assurance. Par conséquent, fait-on valoir, elle peut offrir à ses membres une assurance moins dispendieuse.

En 1898 par exemple, ils appuient leur propagande sur des chiffres issus du rapport des activités des compagnies d'assurance ayant des bureaux dans l'État de New York²¹. Ils soulignent que pour chaque 100\$ que ces compagnies ont perçus, 22,74\$ sont utilisés pour couvrir les frais d'administration, ce qu'ils considèrent énorme. Or, qu'en est-il réellement pour l'Alliance nationale ?

Si l'on applique le même calcul à l'Alliance nationale, il appert que l'écart n'est pas si prononcé entre elle et ces compagnies. En 1897, pour chaque 100\$ perçu auprès des membres, 18,56\$ ont été versés en frais d'administration. Nous ne savons pas à quel rythme évoluent les dépenses des compagnies par la suite, si bien que nous ne pouvons faire de comparaison. Ce que nous savons toutefois, c'est que la proportion des dépenses de fonctionnement par rapport au montant des primes perçues par l'Alliance nationale s'accroît rapidement. Cette proportion atteint 25,29\$ au tournant des années 1920, et dépasse même les 50\$ au cours des années 1930. Si la société peut affirmer maintenir de faibles coûts de fonctionnement au début de son histoire, ce n'est plus le cas par la suite.

²¹ Selon le texte, ces compagnies auraient reçu en 1897 un montant total de 301 268 179\$ de la part de leurs assurés et auraient déboursé un total de 205 866 393\$ pour leurs dépenses. De ce montant, 137 544 815\$ ont été versés aux assurés et 68 321 578\$ ont servi à couvrir les frais

TABLEAU 4.4
Proportion des cotisations servant à couvrir les frais d'administration de
l'Alliance nationale

Année	Frais d'administration	Cotisations	% frais /primes
1897	7 375,48	42 087,44	17,52
1900	13 381,47	72 086,18	18,56
1905	38 798,54	215 751,80	17,98
1910	71 092,37	279 094,97	25,47
1915	94 518,81	528 346,35	17,89
1920	161 513,53	638 550,47	25,29
1925	244 049,19	829 384,00*	24,07
1930	273 880,78	752 485,20*	29,25
1935	441 935,86	792 673,22	55,75
1940	529 799,13	904 126,21	58,80
1945	613 334,90	1 477 451,28	41,51

SOURCE : Rapports annuels

* Le montant total des cotisations n'étant pas disponible pour ces années, nous avons procédé à une estimation à partir des contributions versées à la caisse générale qui correspondent à 5 % des cotisations.

Les frais d'administration de la société, qui demeurent en deçà de 100 000\$ par année jusqu'à la fin des années 1910, accusent une forte progression à partir des années 1920. Par frais d'administration, on désigne tous les coûts reliés au fonctionnement de la société, exceptés les montants versés en indemnité aux membres. En gros, il s'agit des salaires versés aux employés et aux dirigeants, des frais reliés au développement de la société (l'organisation de succursales, la publicité et les voyages des dirigeants) et des diverses dépenses de bureau (coût du loyer, l'ameublement et les fournitures de bureaux).

En analysant de plus près l'évolution des principaux postes de dépenses, nous constatons que ce sont surtout la masse salariale et les dépenses liées au développement de l'organisation qui sont en croissance à la fin des années 1910. La hausse des frais d'administration coïncide avec la réorganisation de la société au début des années 1920, qui vise à favoriser sa croissance et une gestion plus efficace.

TABLEAU 4.5
Évolution des coûts de fonctionnement de l'Alliance nationale

Année	Revenus totaux	Portés en réserve	Frais administratifs	Détails des principaux postes de dépenses			
				Salaires	Organisation	Bureau	Autres*
1897	49 752,44	30 176,96	7 375,48	2 870,82	1 125,74	1 319,59	2 059,33
1900	91 207,68	45 122,83	13 381,47	4 442,44	2 506,77	2 256,73	4 175,53
1905	264 249,58	113 907,09	38 798,54	12 007,74	9 149,00	3 316,76	14 325,04
1910	370 746,83	147 407,23	71 092,37	13 796,05	9 217,62	6 071,77	42 006,93
1915	705 864,19	290 327,40	94 518,81	21 702,44	22 111,39	6 699,90	44 005,08
1920	911 991,40	315 911,33	161 513,53	65 756,01	40 187,72	N.D.	N.D.
1925	N.D.	N.D.	244 049,19	103 806,56	62 686,09	N.D.	N.D.
1930	N.D.	N.D.	273 880,78	112 542,91	78 091,55	14 783,17	68 463,15
1935	1 529 956,09	116 241,77	441 935,86	123 871,10	81 835,83	14 123,01	222 105,92
1940	1 480 213,59	125 749,00	529 799,13	133 934,03	119 675,22	12 570,34	263 619,54
1945	2 012 925,37	638 810,67	613 334,90	192 563,59	193 206,61	26 327,29	201 237,41

Source : Rapports annuels

* La société ne donne pas le détail des montants présentés dans la catégorie autres.

Espérant mettre fin à une période de relative stagnation, les dirigeants mobilisent davantage de ressources financières au développement de l'organisation et ont recours à des percepteurs rémunérés pour recruter de nouveaux membres. En 1920, la société consacre 34 % de sa masse salariale à la rémunération des percepteurs. Après avoir constitué une nouvelle source de dépenses au début des années 1920, les salaires versés aux percepteurs augmentent lentement par la suite, passant d'un total d'environ 23 000\$ en 1920 à environ 43 000\$ en 1945. Par

conséquent, la rémunération des percepteurs n'est pas la seule cause de la hausse de la masse salariale. En effet, son administration est confiée à des employés qualifiés regroupés au siège social lors de la réorganisation de la société en 1919.

2.3 La constitution d'une réserve

La différence entre les revenus et les dépenses de la société est versée en réserve. Pour les fondateurs de l'Alliance nationale, la formation d'une réserve traduit leur volonté de donner à la société une base financière solide²². Parce que les sociétés de secours ont tendance à vieillir en même temps que leurs membres, elles deviennent donc plus fragiles. Le capital de réserve permet à la société de fonctionner sur des bases plus stables et de faire face aux difficultés à venir et aux obligations envers ses membres.

En raison des montants impliqués, la formation de la réserve constitue un enjeu de taille au sein de l'organisation. En évoquant fréquemment la nécessité des montants versés en réserve, les dirigeants se font l'écho du mécontentement des membres. À ceux qui réclament une diminution des contributions plutôt que de voir

²² L'Alliance nationale, *Rapports des officiers généraux faits au Conseil général à sa session ouverte le 31 août 1896*, p. 5.

s'accumuler de tels montants, les dirigeants répondent qu'il est préférable de constituer une réserve pour faire face aux obligations futures, plutôt que d'offrir des taux plus bas établis sur la base du taux minimal de mortalité pour attirer plus de membres. Ces sociétés doivent hausser leurs primes lorsque la mortalité augmente, ou elles disparaissent tout simplement²³. Aussi, lorsque plusieurs sociétés américaines à l'aube du XX^e siècle abordent la question des fonds de réserve, les dirigeants ne manqueront pas de le souligner, trouvant alors un argument de taille²⁴.

Au cours des premières années d'existence de l'association, alors que la mortalité, et donc les réclamations, sont à leur plus bas niveau, la société injecte la majeure partie de ses surplus au fond de la réserve. En 1897, plus de 60 % des surplus de la société sont versés à la réserve. Les proportions diminuent par la suite, mais dépassent tout de même les 40 % jusqu'en 1915. On comprend alors que des membres aient souhaité une diminution des contributions, plutôt que de voir la société consacrer une aussi large part des cotisations en prévision de besoins futurs.

²³ « De la nécessité d'un capital de réserve », *L'Alliance nationale*, vol. 1, n° 6 (août 1895), p. 61.

²⁴ « Fonds de réserve », *L'Alliance nationale*, vol. 5, no.1 (janvier 1899), p.10.

TABLEAU 4.6
Proportion des revenus versés à la réserve

Année	Revenus totaux	Versés à la réserve	% des revenus
1897	49 752,44	30 176,96	60,65
1900	91 207,68	45 122,83	49,47
1905	264 249,58	113 907,09	43,11
1910	370 746,83	147 407,23	39,76
1915	705 864,19	290 327,40	41,13
1920	911 991,40	315 911,33	34,64
1935	1 529 956,09	116 241,77	7,60
1940	1 480 213,59	125 749,00	8,50
1945	2 012 925,37	638 810,67	31,74

Source : Rapports annuels

Les données ne sont pas disponibles pour 1925 et 1930.

L'opposition entre les membres et les dirigeants sur cette question repose en partie sur le fait qu'en choisissant d'établir une réserve et de fixer des primes graduées, l'Alliance nationale est en rupture avec les traditions de solidarité de la mutualité. En important les principes de la science actuarielle, selon lesquels chaque membre doit payer en fonction des risques qu'il représente selon son âge, elle tend vers un fonctionnement plus individualiste, où comme dans les compagnies d'assurance, chacun accumule un montant qui lui est destiné, selon le principe de la capitalisation²⁵. Ceci diffère du modèle de la répartition jusque-là appliquée dans les sociétés mutuelles.

²⁵ Dans une lettre, Charles Duquette, président de l'Alliance nationale, fait un résumé à B.-A. Dugal, Surintendant des assurances, des divers ajustements de taux auxquels la société a procédé au cours de son histoire. (Lettre datée du 28 janvier 1935) On y apprend entre autres qu'à partir de 1905, les cotisations versées par chacun des membres s'accumulent dans une réserve qui lui est propre.

En somme, l'importance des fonds portés aux réserves, de même que la gestion centralisée des revenus confirment le renforcement du dispositif d'entreprise au détriment des pratiques d'entraide mutuelle. Les membres sont ainsi éloignés des lieux de décisions et tendent de plus en plus à être définis comme des clients, d'une manière qui s'apparente aux compagnies. Par ailleurs, la constitution de la réserve met en lumière l'enjeu fondamental auquel répond la centralisation de la gestion : le contrôle des capitaux.

3. Les prêts et les placements

La formation d'une réserve par les fondateurs de l'Alliance nationale visait à établir la société sur des bases financières solides. Mais surtout, elle allait permettre la constitution de capitaux canadiens-français, et répondre ainsi à la mission de la société. Pour favoriser la croissance de ces capitaux, il importe donc d'obtenir les meilleurs rendements sur les placements. La canalisation des surplus dans les réserves a favorisé la centralisation de la gestion des capitaux, comme nous l'avons constaté précédemment, en même temps qu'elle a constitué une autre source de rupture avec la mutualité traditionnelle. Nous examinerons ici la gestion de ces capitaux et les destinataires des prêts et des placements de l'Alliance nationale.

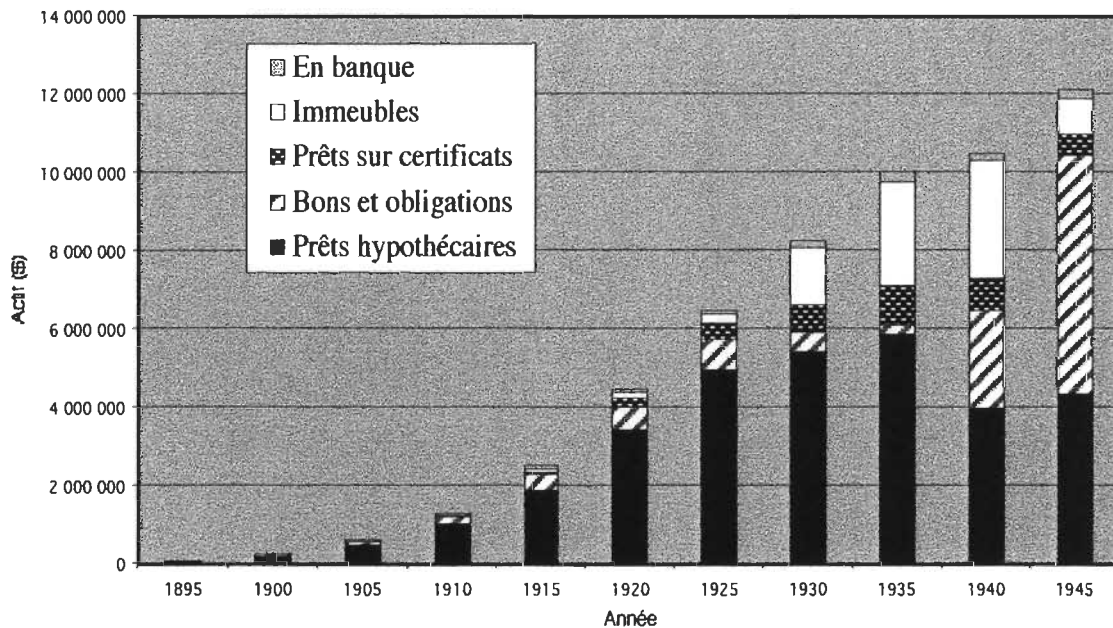
Certaines règles encadrent les investissements et visent surtout à ce que les sociétés effectuent des placements non risqués, de façon à garantir l'argent des assurés. Selon la *Loi des assurances* de la province de Québec sanctionnée en 1908²⁶, les compagnies d'assurance et les sociétés de secours mutuels peuvent placer les surplus de leur fond d'assurance en prêts hypothécaires, c'est-à-dire accorder des prêts dont la garantie repose sur des biens immeubles. Par l'achat d'obligations, elles peuvent aussi investir dans des fonds publics tels les valeurs du gouvernement du Canada ou des provinces, ou encore de toutes corporations municipales ou scolaires. Il leur est aussi permis de vendre, d'hypothéquer ou de louer tout immeuble acquis en paiement d'une dette, mais elles doivent le vendre dans les sept années suivant l'acquisition, sinon il est confisqué au nom de Sa Majesté et au profit de la province. Enfin, elles peuvent offrir à leurs assurés des prêts dont le montant équivaut à la moitié de la valeur de rachat de leur police. En général, ce type de prêts permet aux assurés de maintenir leur police en vigueur lorsqu'ils se retrouvent en difficulté de paiement. C'est donc à l'intérieur de ces règles que les dirigeants doivent administrer les fonds de la société. Quels types de placements privilégient-ils ?

²⁶ *Loi des assurances*, chap. 69, 1908, p. 180.

Contrairement aux banques, les sociétés d'assurances peuvent octroyer des prêts en garantie d'une propriété. L'Alliance nationale privilégie donc dès ses débuts le marché du prêt hypothécaire, de sorte qu'elle va constituer un important véhicule pour le crédit chez les Canadiens français. Tout au long de la période, une forte proportion de l'actif de la société est investie en prêts hypothécaires. Ce type de placement est en croissance jusqu'en 1935, puis il diminue dans la conjoncture particulière de la Grande Crise et de la guerre. De 1900 à 1925, entre 60 % et 80 % de l'actif est placé en prêts hypothécaires. Ce pourcentage diminue par la suite à 50 % dans les années 1930 et à 35 % dans les années 1940.

Outre les prêts hypothécaires, la société place aussi des capitaux dans les obligations, mais dans des proportions moindres. Les montants investis dans ce secteur sont largement tributaires des fluctuations conjoncturelles du marché obligataire et plus spécialement des deux grandes guerres. Les efforts de guerre que la société doit fournir au cours des années 1910 et 1940 ont pour effet d'accroître temporairement la part de l'actif ainsi investi.

Figure 4.1
Répartition des placements de l'Alliance nationale



Source : Rapports annuels de l'Alliance nationale

La société préfère les prêts hypothécaires à la sécurité apparemment plus grande des obligations des gouvernements. Ce qui motive la société à privilégier les prêts hypothécaires, ce sont les rendements qu'ils offrent. Alors qu'elle octroie des prêts hypothécaires à des taux variant entre 4 % et 6,5 %, elle n'obtient qu'un rendement variant entre 2,5 % et 5 % pour les obligations. D'ailleurs, lors de la convention de 1922, les dirigeants croient nécessaire de justifier auprès des sociétaires qu'en raison de la guerre, la société ait dû placer davantage de capitaux

sous forme d'obligations du gouvernement. Ils soutiennent que malgré ces placements, la société a pu maintenir un taux moyen de rendement de 6,49 %²⁷.

En privilégiant le prêt hypothécaire aux autres formes de placements, la société se distingue une fois de plus des autres sociétés de secours mutuels qui, elles, préfèrent l'achat d'obligations. En 1929, l'Alliance nationale investit 7 183 110\$ en prêts hypothécaires, une somme qui représente 77 % de son actif, alors que la Société des Artisans, n'y consacre que 33 % et Independent Order of Foresters un mince 13%. Ces deux sociétés optent plutôt pour les obligations et elles y placent plus de 50% de leur actif. En comparaison, l'Alliance nationale n'investit que 3 %²⁸ de son actif en obligations. L'Alliance nationale semble donc rechercher davantage les investissements plus rentables que ne le font les autres sociétés fraternelles.

TABLEAU 4.7
Comparaison entre les placements de l'Alliance nationale, la Société des Artisans et Independent Order of Foresters en 1929

Sociétés	Immeubles		Prêts hypo.		Obligations		En Banque		Actif
	Montant	%	Montant	%	Montant	%	Montant	%	
Alliance nationale	107 628	1	7 183 110	77	323 134	3	96 098	1	9 327 425
Société des Artisans	326 035	3	3 805 473	33	5 988 121	53	124 800	1	11 378 548
Indep. Order of Forest.	1 598 006	4	5 028 397	13	21 269 476	54	532 104	1	39 511 034

Source : Superintendent of Insurance Dominion of Canada.

²⁷ L'Alliance nationale, *Rapports des officiers généraux au Conseil général à sa session ouverte le 7 août 1922*, p. 6.

²⁸ Il s'agit d'un de ces plus bas niveaux. En général, les montants investis par la société en obligation varient entre 10 % et 20 %.

Qui sont les usagers des capitaux constitués par l'Alliance nationale ? Ce sont surtout des particuliers. En 1909²⁹, par le biais des prêts hypothécaires, la société donne accès aux particuliers à 82 % de son actif total, ce qui représente une somme de 892 015\$. Les listes ne fournissant pas les adresses des débiteurs³⁰, nous n'avons pas pu obtenir d'informations sur ces individus, si bien qu'il nous est difficile de savoir à quelles catégories socioprofessionnelles ils appartiennent. Nous pouvons simplement supposer que la société s'adresse surtout aux couches sociales les plus à l'aise de la population car les montants des prêts accordés sont plutôt élevés. En 1909, il n'y a que deux prêts dont le montant est inférieur à 1000\$, alors que 50 % des prêts en vigueur varient entre 1000 et 4999\$³¹. En investissant le secteur du prêt hypothécaire, il semble donc que l'Alliance nationale ait répondu aux besoins des particuliers qui ne pouvaient obtenir de tels prêts auprès des banques, pour lesquelles une telle pratique ne sera permise qu'à partir de 1954³². Le reste de l'actif de la société

²⁹ À quelques occasions, nous retrouvons dans les rapports annuels la liste des prêts hypothécaires octroyés, de même que la liste des obligations qu'elle détient. Ces listes donnent le nom du débiteur, la ville, le montant du prêt octroyé et les taux d'intérêt. Elles nous permettent de savoir plus précisément qui bénéficie des prêts de la société. Ces listes ne sont disponibles qu'en de rares occasions, si bien que notre analyse ne porte que sur les années 1909, 1939 et 1946, les seules années où la documentation était à la fois complète et lisible.

³⁰ En 1909 et 1946, seule la localité où est situé l'immeuble en garantie apparaît sur les listes. En 1939, nous avons les adresses des immeubles. Toutefois, sur les 157 débiteurs résidant à Montréal, nous sommes parvenue à n'en repérer que 23. Peut-être ces individus sont-ils propriétaires d'immeubles locatifs qu'ils laissent en garantie de sorte que l'adresse de leur résidence n'apparaît pas sur les listes.

³¹ Les données proviennent des Rapports annuels.

³² Yvan Rousseau et Roger Levasseur, *Du comptoir au réseau financier...*, op. cit., p. 260.

est partagé principalement entre les commissions scolaires, les communautés religieuses et les municipalités. Enfin, une mince part va aux entreprises.

Après 1934, les montants totaux investis en prêts hypothécaires sont en baisse, alors que les sommes placées dans l'immobilier sont à la hausse. En raison de la crise économique, de nombreux débiteurs se retrouvent dans l'impossibilité de rembourser leur dette à la société et elle doit saisir les propriétés laissées en garantie. Toutefois, le marché de l'immobilier étant défavorable, elle a de la difficulté à se départir des propriétés saisies, si bien qu'une partie croissante de son actif se retrouve dans l'immobilier. Malgré le contexte de crise économique, la société n'investit pas davantage dans les obligations, bien qu'il s'agisse de placements plus sécuritaires. Les montants placés en obligations n'augmentent pas et demeurent en deçà de 500 000\$. Elle choisit plutôt d'accorder une plus grande part des prêts hypothécaires aux municipalités, aux institutions religieuses et aux hôpitaux et de restreindre les montants accordés aux individus. En contexte de crise, ces derniers n'ont à leur disposition que 22 % des capitaux amassés par la société en 1939.

Les montants placés en obligations connaissent une forte hausse à partir de 1939, passant de 335 000\$ en 1936 à 1 871 000\$ en 1939. Ce n'est toutefois pas à cause de la guerre, mais plutôt pour financer le développement des infrastructures

urbaines. En fait, la société verse environ 1 150 000\$ aux municipalités par l'achat d'obligations. L'impact de la guerre sur le portefeuille de la société se fait davantage sentir au cours des années 1940.

La guerre oblige la société à placer d'importants montants en obligations du Dominion, et ce au détriment des prêts hypothécaires. Par conséquent, bien que la situation économique s'améliore au tournant des années 1940, elle ne peut accorder une aussi grande part de son actif aux particuliers qu'elle le faisait avant la crise. Même si la société privilégie à nouveau le crédit, en raison de la guerre, les particuliers ne peuvent se procurer que 29 % des capitaux qu'elle a contribué à accumuler en 1946.

TABLEAU 4.8
Usagers des prêts et placements de l'Alliance nationale

Usagers	1909		1939		1946	
	Montants	%	Montant	%	Montant	%
Particuliers	892 015	81,8	2 411 641	22,1	3 832 844	29,0
Écoles	53 531	4,9	457 773	4,2	1 200 245	9,1
Église	50 200	4,6	694 866	6,4	237 930	1,8
Municipalités	36 280	3,3	1 187 602	10,9	2 525 135	19,1
Gouvernements	10 000	0,9	215 425	2,0	2 317 250	17,5
Associations	0	0,0	417 518	3,8	298 136	2,3
Hôpitaux	0	0,0	516 050	4,7	0	0,0
Entreprises	30 475	2,8	244 505	2,2	294 986	2,2
Immeubles	0	0,0	2 972 421*	27,3	688 733*	5,2
En banque	8 459	0,8	182 119	1,7	274 108	2,1
Autres	9 839	0,9	1 607 280	14,7	1 559 073	11,8
Actif total	1 090 798	100,0	10 907 198	100,0	13 228 440	100,0

Source : Rapports annuels

* Le montant correspond à la valeur des immeubles possédés par la société. Ils ont été acquis en défaut de paiement de dette.

Après la crise, c'est donc le contexte de guerre qui modifie la composition du portefeuille de la société. Alors qu'en 1939, moins de 1 % du montant des prêts accordés par la société le sont aux gouvernements, cette proportion grimpe à 17,5 % en 1946. En étudiant de plus près la composition des prêts aux gouvernements pour les années 1939, 1940 et 1946 on peut clairement voir l'incidence de la guerre. Avant le déclenchement des hostilités, l'Alliance nationale détient un peu plus de 215 000\$ en obligations des gouvernements, dont 79 % de la Province de Québec, le reste étant partagé entre les gouvernements du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse. En 1940, elle détient un total de 405 729\$ en obligations du Gouvernement du Dominion du Canada, et plus de 1 250 000\$ en 1946. Ces prêts octroyés au gouvernement fédéral pour soutenir l'effort de guerre représentent 51 % du montant total prêté aux différents gouvernements en 1940 et ce pourcentage grimpe jusqu'à 54 % en 1946. Ainsi, près de 10 % de l'actif de la société est employé à soutenir l'effort de guerre du Canada en 1946.

TABLEAU 4.9
Prêts de l'Alliance nationale aux gouvernements en 1939, 1940 et 1946

	1939		1940		1946	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Prêts aux gouvernements						
Gouvernements du Québec	170 164	79	347 449	44	798 489	34
Dominion du Canada	0	0	405 729	51	1 257 566	54
Autres gouvernements	45 261	21	45 337	6	261 195	11
Total aux gouvernements	215 425	100	798 515	100	2 317 250	100

Source : Rapports annuels

L'analyse des placements et des différents usagers des capitaux permet de conclure que l'Alliance nationale privilégie le prêt hypothécaire comme forme de placement, surtout en raison des rendements qu'elle obtient de la sorte. Toutefois, la crise économique, qui rend risqué l'octroi de prêts aux particuliers, oblige la société à privilégier le prêt aux municipalités, sans toutefois placer davantage de capitaux dans les placements obligataires. Le contexte de guerre restreint la marge de manœuvre de la société. Elle se voit contrainte, tout comme le sont les autres sociétés d'assurances, de contribuer à l'effort de guerre du Canada, nonobstant les rendements que ces placements lui permettent d'obtenir. C'est donc la guerre qui explique en grande partie le recul conjoncturel du prêt hypothécaire dans son portefeuille.

* * *

Dès sa fondation, l'Alliance nationale marque une rupture avec la mutualité traditionnelle en choisissant de former une réserve. Les fondateurs espéraient ainsi donner des bases solides à leur société, tout en contribuant à la formation d'un capital canadien-français. Ce capital, bien qu'il demeure sous propriété collective, passe rapidement sous le contrôle des dirigeants, à la faveur d'une centralisation des fonds

Pour stimuler la croissance de la société, les dirigeants procèdent à des transformations au niveau de son fonctionnement. Une première réorganisation est orchestrée au début des années 1920 pour mettre fin à une période de stagnation. On décide alors de consacrer une plus grande part des revenus à la rémunération de percepteurs chargés d'effectuer le recrutement de nouveaux membres et on mobilise davantage de ressources financières pour stimuler le développement de la société. Pour accroître l'efficacité de l'organisation, on centralise la gestion et la confie à des employés qualifiés. Malgré ces transformations, la croissance de la société demeure lente, si bien qu'elle accuse un recul de sa position par rapport aux compagnies. Tenant pour responsables les cadres législatifs qui nuisent au développement de la société, les dirigeants choisissent de la transformer en compagnie à la fin des années 1940.

CONCLUSION

À la fin du XIX^e siècle, l'assurance-vie prend son véritable essor au Canada. Alors que les sociétés canadiennes-anglaises parviennent à tirer profit de la législation mise en place par le gouvernement fédéral, il faudra attendre jusqu'en 1901 pour voir naître la première compagnie d'assurance-vie canadienne-française, soit La Sauvegarde. En raison de leurs faibles coûts de fonctionnement, les sociétés de secours mutuels s'avèrent le meilleur moyen pour les élites canadiennes-françaises d'accéder au marché de l'assurance-vie.

La forte présence étrangère dans les finances et les industries au Québec, notamment dans le secteur de l'assurance-vie, pose le problème de la place des Francophones dans l'économie et du contrôle de leurs capitaux. Des membres de l'élite montréalaise proposent l'Alliance nationale comme solution. Par le mécanisme de l'assurance-vie, ils veulent constituer un réservoir de capitaux et ainsi favoriser le développement économique des entreprises canadiennes-françaises.

Bien que les compagnies profitent davantage de l'essor de l'assurance-vie que les sociétés mutuelles, les promoteurs de l'Alliance nationale optent tout de même pour cette forme d'organisation, surtout en raison de la faible mobilisation de capitaux qu'elle requiert. Peu de gens croyaient en ses chances de réussites, mais l'Alliance nationale parvient rapidement à s'imposer parmi les grandes sociétés fraternelles pour finalement devenir la plus importante dans les années 1940. C'est pourquoi, l'étude de l'Alliance nationale s'avère un poste d'observation intéressant pour comprendre les transformations de la mutualité au Québec au XX^e siècle.

Par l'étude de l'Alliance nationale, nous avons démontré que la société connaît des transformations qui ont pour effet de renforcer son dispositif d'entreprise au détriment des principes mutuels. À la lumière de cette enquête, nous pouvons affirmer que ce sont les impératifs de croissance et les pressions du marché qui ont contribué à modifier son fonctionnement, et, dans une moindre mesure, un affaiblissement de la participation de ses membres à sa gestion locale.

Dès sa fondation, l'Alliance nationale se démarque des sociétés fondées précédemment par le recours à la science actuarielle et les énergies engagées dans la formation d'une réserve. En adoptant des méthodes de gestion semblables à celles des

compagnies, au détriment des principes mutuels, elle entre en rupture avec la mutualité traditionnelle.

Pour favoriser le développement de la société, les dirigeants misent d'abord sur la décentralisation de sa gestion en confiant certains pouvoirs aux cercles, notamment la gestion des caisses des malades. Or, afin d'accroître les rendements sur les placements, bien vite les dirigeants cherchent à obtenir le contrôle sur l'ensemble des fonds, y compris ceux des caisses locales des malades. Cette atteinte à l'autonomie des cercles ne se fera pas sans heurt, plusieurs organisations locales refusant de se départir de leur caisse des malades. Il faudra que l'inspecteur en chef de la société rende visite à chaque cercle entre septembre 1913 et mai 1914 pour obtenir leur soumission à cette nouvelle directive. ¹

Après une période de croissance rapide, la société connaît un essoufflement qui oblige ses dirigeants à revoir son fonctionnement. Ils accélèrent le processus déjà amorcé de centralisation de la gestion des fonds en abolissant les cercles et en procédant à l'embauche d'un personnel spécialisé à qui seront confiées les tâches de gestion relevant jusque-là des cercles. Ils ont ainsi recours à des percepteurs

¹ De septembre 1913 à mai 1914, la revue donne la liste des cercles visités par l'inspecteur en chef.

rémunérés pour recruter les nouveaux membres et injectent davantage de ressources dans le développement de l'organisation afin de stimuler sa croissance.

En dépit de sa réorganisation, l'Alliance nationale ne parvient pas à soutenir la concurrence des compagnies. On désigne le cadre législatif restrictif régissant le secours mutuel comme étant le principal obstacle à sa croissance. Afin de rendre leur société concurrentielle, les dirigeants choisissent de la transformer en compagnie mutuelle afin de se prévaloir des mêmes avantages dont ces dernières bénéficient.

L'Alliance nationale n'est pas la seule à connaître des difficultés de croissance. Le recul de sa position relative sur le marché de l'assurance-vie à partir des années 1920 est aussi vécu par l'ensemble des sociétés de secours mutuels. En outre, tout comme l'Alliance nationale choisit de poursuivre ses activités sous la forme d'une compagnie mutuelle au cours des années 1940, d'autres sociétés de secours mutuels font aussi ce choix. L'Union St-Joseph de St-Hyacinthe devient La Survivance, compagnie mutuelle en 1938, la Mutuelle de l'UCC, devient la Mutuelle-vie de l'UCC, compagnie d'assurance-vie en 1956, L'Union St-Joseph de Drummondville devient L'Union-Vie, compagnie mutuelle en 1957 et L'Union St-Joseph du Canada devient L'Union du Canada, assurance-vie en 1959. En 1960, parmi les grosses sociétés mutuelles qui ont survécu au XX^e, il ne reste que la Société

des Artisans qui fonctionne toujours sous cette forme. Leur réorganisation en compagnies permet de croire que le cadre juridique, comme le soutiennent les dirigeants de l'Alliance nationale, constituait réellement un frein à leur croissance.

Par ailleurs, la fondation de l'Alliance nationale se voulait pour ses promoteurs un outil de développement économique pour les Canadiens français. Bien que la société ne représente qu'une faible part des montants de l'assurance-vie transigés au Québec, elle a néanmoins participé à la canalisation de l'épargne populaire pour constituer un réservoir de capitaux. Comme nous avons pu le constater par l'étude des prêts et des placements de la société, elle s'est avérée un véhicule pour le crédit. Elle a permis à de nombreux individus d'avoir accès à des capitaux, sous la forme de prêts hypothécaires, qu'ils ne parvenaient pas à obtenir auprès des banques et que les montants substantiellement élevés ne permettaient pas aux Caisses populaires d'octroyer. Entre outre, nos sources laissent soupçonner l'existence de réseaux socioéconomiques entre les dirigeants des différentes sociétés de secours mutuels, mais aussi des différentes institutions financières canadiennes-françaises. Nous gagnerions certainement à poursuivre des recherches en ce sens, de façon à mettre au jour les diverses liaisons qu'élaborent les acteurs dans la formation d'un capital autochtone au Québec.

Cette étude consacrée à l'Alliance nationale aura permis de mieux connaître le phénomène et ses transformations au cours du XX^e siècle. Néanmoins, l'étude d'autres sociétés de secours mutuels s'avère nécessaire pour voir comment elles ont solutionné leurs problèmes, et ainsi vérifier si nos observations tiennent ailleurs.

BIBLIOGRAPHIE

1. Sources

A. Le fonds de l'Inspecteur général des Institutions financières

Le fonds de l'Inspecteur général des Institutions financières, est localisé aux Archives nationales du Québec à Québec. Il contient trois boîtes sur l'Alliance nationale. C'est dans ce fonds que nous avons puisé la majeure partie de la documentation sur laquelle s'appuie cette étude. Le fonds n'est toutefois pas indexé. Il nous a donc fallu consulter plusieurs boîtes avant de trouver celles qui nous intéressaient. Ces boîtes contenaient les rapports annuels de la société ainsi que la correspondance entretenue entre elle et le Surintendant des assurances du Québec.

Les rapports annuels

Ils sont disponibles de 1899 à 1917 et de 1932 à 1970. Nous nous sommes limitée aux rapports publiés pendant que l'Alliance nationale est une société de secours mutuels, soit jusqu'en 1948.

La correspondance

La correspondance est disponible à partir de 1909, jusqu'en 1970. Ici aussi, nous n'avons couvert que la période où elle est une société de secours mutuels.

B. Les archives de l'Industrielle-Alliance

La compagnie d'assurance-vie l'Industrielle-Alliance conserve à son siège social des archives de l'Alliance nationale.

Les Rapports du Président général à l'Exécutif

Rapports mensuels sur les opérations de la société que le président soumet au conseil exécutif lors de leurs réunions mensuelles. Ils sont disponibles de 1923 à 1934.

Document manuscrit

P.E. Trudel, un employé de l'Alliance nationale dans les années 1940-60 a réalisé une histoire de la société. Le document n'a pas été publié et demeure sous forme manuscrite.

C. Documents publiés par la société

La société publie certains documents, dont un bulletin mensuel adressé à ses membres, ainsi que les rapports des officiers généraux faits au Conseil général lors des conventions de la société. Ces documents sont disponibles sous microformes à la bibliothèque de l'Université Laval. Pour certaines années, les rapports des officiers généraux sont conservés aux Archives du Séminaire de Nicolet.

L'Alliance nationale, publié de 1895 à 1919

Les Rapports des officiers généraux faits au Conseil général,

Disponibles aux deux ans de 1896 à 1918, puis aux quatre ans à partir de 1922. Nous n'avons pas retrouvé ceux publiés après 1922.

D. Les sources gouvernementales et autres sources

Rapports annuels de l'Inspecteur des sociétés de secours mutuels, 1915, 1935.

Rapport annuel du Surintendant des Assurances du Québec, 1935-1945.

Rapport annuel du Surintendant des Assurances du Canada, 1915, 1929, 1935, 1945.

Annuaire statistique du Québec, 1916.

Montreal Lovell's Directory, 1895, 1915, 1944

Le journal Le Devoir, 1910-1940

Biographies Canadiennes-française, 18 tomes parus entre 1922 et 1960, Montréal.

11. Études

BEITO, David T., *From Mutual Aid to the Welfare State : Fraternal Societies and Social Services, 1890-1967*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 2000, 320 p.

BÉLANGER, Yves et Pierre FOURNIER, *L'entreprise québécoise. Développement historique et dynamique contemporaine*, LaSalle, Éditions Hurtubise HMH, 1987, 187p.

BRADBURY, Bettina, *Familles ouvrières à Montréal. Âge, genre et survie quotidienne pendant la phase d'industrialisation*, Montréal, Boréal, 1995, 368p.

CLOUGH, Shepard B., *A Century of American Life Insurance. A History of the Mutual Life Insurance Company of New York (1843-1943)*, New York, Colombia University Press, 1946, 402p.

COPP, Terry, *Classe ouvrière et pauvreté : les conditions de vie des travailleurs montréalais, 1897-1929*, Montréal, Boréal Express, 1978, 213 p.

DE BONVILLE, Jean, Jean-Baptiste Gagnepetit. *Les travailleurs montréalais à la fin du XIX^e siècle*, Montréal, Éditions de l'Aurore, 1975, 253 p.

DESCHÊNES, Gaston, « Associations coopératives et institutions similaires au XIX^e siècle », *Revue d'histoire de l'Amérique française*, (29, 4, 1976) : 539-554.

DESROCHE, Henri, *Le projet coopératif, 3^e partie*, Paris, Éditions ouvrières, 1976, 461 p.

EMERY, George et J.C. Emery, *A Young Men's Benefit. The Independant Order of Odd Fellows and Sickness Insurance in the United States and Canada (1860-1929)*, Montréal, McGill-Queen's University Press, 1999.

EWALD, François, *L'État-providence*, Paris, Grasset, 1998, 608 p.

FECTION, Jean-Marie (avec la collaboration d'Isabelle Dupuis), *L'émergence l'idéal coopératif et l'état au Québec : 1850-1914*, Montréal, Cahiers de la Chaire de coopération de l'Université du Québec à Montréal, 1989, 110p.

- FERRETTI, Lucia, Entre voisins. *La société paroissiale en milieu urbain. Saint-Pierre-Apôtre de Montréal 1848-1930*, Montréal, Boréal, 246 p.
- GIBAUD, Bernard, *Mutualité et assurance : les enjeux (1850-1914)*, Paris, Économica, 1998.
- GOSDEN, Peter Henry John Heather, *The Friendly Societies in England, 1815-1875*, New York, Augustus M. Kelley, 1967, 262 p.
- GUESLIN, André, *L'invention de l'économie sociale. Le XIX^e siècle français*, Paris, Economica, 1987.
- GUESLIN, André, « Pouvoir et conflits de pouvoir dans des structures de sociabilité organisées : le cas de la mutualité de crédit (XIX^e-XX^e) », dans F. Thelamon, *Sociabilité, pouvoirs et société*, Actes du Colloque de Rouen (nov. 1983), Rouen, Publications de l'Université de Rouen, 1987, pp. 265-275.
- GUEST, Dennis, *Histoire de la sécurité sociale au Canada*, Montréal, Boréal, 1993, 478 p.
- HAMELIN, Jean, dir., *Les travailleurs québécois (1851-1896)*, Montréal, Presses de l'Université du Québec, 1973, 221 p.
- HATZFELD, Henri, *Du paupérisme à la sécurité sociale : essai sur les origines de la sécurité sociale en France, 1850-1940*, Paris, A. Colin, 1971, 344 p.
- HEINTZMANN, R. R., *The Struggle for Life : the French Daily Press of Montreal and the Problems of Economic Growth in the Age of Laurier, 1896-1911*, Thèse de doctorat (histoire), York University, 1977.
- LAMARCHE, Jacques, *Les 100 ans d'une coop-vie*, Montréal, Éditions du Jour, 1977, 244 p.
- LINTEAU, Paul-André, René DUROCHER et Jean-Claude ROBERT, *Histoire du Québec contemporain, tome I : De la Confédération à la crise (1867-1929)*, Montréal, Boréal, 1979, 658 p.

- MEISTER, Albert, *La participation dans les associations*, Paris, Éditions Ouvrières, 1974, 276 p.
- MORIN, Rosaire, « Les assurances au Québec », *L'action nationale* (87, 3, 1997) : 89-170.
- NEAVE, David, « Les sociétés de secours mutuels en Grande-Bretagne », dans Michel Dreyfus et Bernard Gibaud, *Mutualité de tous les pays*, Paris, Mutualité française, 1995, p. 209-218.
- NEUFELD, E. P, *The Financial System of Canada*, Toronto, MacMillan of Canada, 1972, 645p.
- OUELLET, Line et Marc VALLIÈRES, *SSQ, mutuelle d'assurance-groupe, 1944-1984 : l'histoire d'un succès collectif*, Sainte-Foy, SSQ, Mutuelle d'assurance-groupe, 1986, 147p.
- PALMER, Bryan D., « Les sociétés mutualistes au Canada (1850-1950) », Michel Dreyfus et Bernard Gibaud, *Mutualité de tous les pays*, Paris, Mutualité française, 1995, p. 99-111.
- PARIZEAU, Gérard, « Forces et faiblesses de l'assurance sur la vie au Canada », *Revue Assurance*, (octobre 1949) : 99-122.
- PETITCLERC, Martin, « Aux origines de l'économie sociale : les sociétés de secours mutuels au Québec, 1850-1929 », Doctorat en histoire, Université du Québec à Montréal, (en cours).
- PETITCLERC, Martin, « La solidarité face au marché. Quelques réflexions sur l'histoire de la mutualité au Québec », *Revue internationale de l'économie sociale*, (à paraître en 2002).
- PETITCLERC, Martin, « La riante bannière de la démocratie : les sociétés de secours mutuels québécoises au 20^e siècle », *Revue de l'Assurance* (à paraître en 2002).
- PETITCLERC, Martin, participation à l'ouvrage de Diane Saint-Pierre et Jacques Saint-Pierre, *Histoire de l'assurance de personnes au Québec*, Institut National de Recherche Scientifique (à paraître en 2002).

- PIFFAULT, Joëlle (avec la coll. de Marcel Côté), *Les Coopérants. Le rêve inachevé d'un leadership démocratique*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 1996.
- ROTHMAN ZELIZER, Viviana A., *Morals an Markets. The Development of Life Insurance in the United States*, New Brunswick and London, Transaction Books, 1979, 208 p.
- ROUSEAU, Yvan, « Essor et déclin d'une formule d'organisation économique : la coopération et la mutualité paroissiales », Normand Séguin et Serge Courville (dir.), *La paroisse*, Québec, Presses de l'Université Laval, coll. « Atlas historique du Québec », Sainte-Foy, 2001, p. 190-218.
- ROUSSEAU, Yvan, « La quête de solutions au "problème économique canadiens-français" pendant l'entre-deux-guerres : entre le désenchantement et la fuite en avant », Sylvie Lacombe, dir., *Les intellectuels et les années 1930 : un brassage idéologique*, Actes du colloque tenu dans le cadre de l'ACFAS, à paraître.
- ROUSEAU, Yvan, « Du projet de reconquête économique à l'idée de management. Un bilan des études consacrées au Mouvement Desjardins », *Histoire sociale* (24, 57, 1995) : 97-132.
- ROUSSEAU, Yvan et Roger LEVASSEUR, *Du comptoir au réseau financier. L'expérience historique du Mouvement Desjardins dans la région du centre du Québec, 1909-1970* Montréal, Boréal, 1995, 388p.
- RUDIN, Ronald, *Banking in Français. Les banques canadiennes-françaises (1835-1925)*, Montréal, Boréal, 1988, 244p.
- RUDIN, Ronald, *In Whose Interest ? Quebec's Caisses Populaires 1900-1945*, Montréal, McGill-Queen's University Press, 1990, 185p.
- SAINT-PIERRE, Diane, *La mutualité-incendie au Québec depuis 1835. Au cœur de l'histoire de Promutuel*, Sillery, Groupe Promutuel, Fédération de sociétés mutuelles d'assurance générale, 1997, « Introduction ».
- SCHULL, Joseph, *Un astre centenaire*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1971, 162 p.

SWEENEY, Robert C. H., « Un effort collectif québécois : la création, au début du XX^e siècle d'un marché privé et institutionnalisé des capitaux », *Revue d'histoire de l'Amérique française* (49, 1, 1995) : 35-72.

VAILLANCOURT, Yves, *L'évolution des politiques sociales au Québec 1940-1960*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, 1988, 530 p.

VIENNEY, Claude, *La Socio-économie des organisations coopératives. Formation et transformations des institutions du secteur coopératif français*, Paris, Coopérative d'information et d'édition mutualistes, 1982, 396 p.

VIENNEY, Claude, *L'économie sociale*, Paris, La Découverte, 1994, chap. 2 : « Les mutualités d'assurances et de protection sociale », pp. 27-41.

APPENDICE

Présentation de l'appendice 1 :

Pour procéder à l'étude des bases sociales de la direction de l'Alliance nationale, nous nous sommes appuyée sur une grille de classification socioprofessionnelle. Évidemment, de telles catégories ne traduisant que partiellement la réalité, elles ne peuvent être considérées autrement qu'à titre d'indicateurs.

Dans le cadre de cette recherche, les professions de 296 individus –103 fondateurs, 45 dirigeants élus à la centrale et 148 dirigeants locaux élus– ont été recensées et traitées à travers une grille socioprofessionnelle. Ce sont au total près de 100 intitulés professionnels différents que nous avons classifiés en différentes catégories. Nous nous sommes appuyée sur la grille utilisée par Yvan Rousseau¹, dans le cadre de sa thèse de doctorat sur le Mouvement Desjardins, et de l'équipe de recherche de Gérard Bouchard² pour procéder à la classification des professions des individus. Dans le cas de cumul de professions par un individu, nous avons choisi de ne retenir que la profession exercée lors de son entrée en fonction au sein de l'Alliance nationale.

L'appendice 1 présente la classification retenue pour les différentes professions déclarées. Cette grille est à la base des différents tableaux statistiques présentés dans cette étude. Nous avons conservé la formulation originale des professions, même lorsque celles-ci étaient en anglais.

¹ Yvan Rousseau, L'enracinement et la transformation d'un mouvement social. La Fédération régionale des Caisses populaires Desjardins du Centre du Québec et ses établissements affiliés 1909-1970, Thèse de doctorat (Études québécoises), Université du Québec à Trois-Rivières, 1993, p. 495.

² Gérard Bouchard et Chistian Pouyez, « Les catégories socioprofessionnelles : une nouvelle grille de classement », *Labour / Le Travail*, 15 (printemps 1985) : 145-163.

APPENDICE 1

Classifications des professions des fondateurs et des dirigeants élus de l'Alliance nationale

1. Propriétaires d'établissement et travailleurs autonomes assimilés

- courtiers
agent d'assurance, collector, undertaker,
- commerçants
boot and shoes, cabinetmaker, chapelier, coal and wood dealer, com. traveller, co-propriétaire de Laporte Martin Ltée, co-propriétaire de Paquet et Potvin, épicier, libraire, marchand, marchand de bois, marchand-libraire, marchand-tailleur, mercier, piano and sewing machine, président de United Auto Parts Ltd., shipper, tabacconnist, tailleur, traveller
- entrepreneurs, sous-traitants et assimilés
contracteur, entrepreneur, entrepreneur-plombier, inventeur
- industriels
constructeur, manufacturier, manufacturier de cigares, manufacturier de voitures, président de Champlain Paper Co., président de la Compagnie de Pouvoir du Bas St-Laurent, président de Granby Elastic et Textiles,
- indéterminés
président Ottawa Valley Co., président de McLennan Lumber

2. Membres des professions libérales

- corporations professionnelles traditionnelles
avocat, médecin, notaire, notaire de Biron Savignac Coderre et Poirier, pharmacien
- membres du clergé
curé

3. Personnel cadre et administratif

administrateur de la succession Beaudry, co-gérant de Assurance Royale, commis-en-chef, commis-en-chef au CPR, consul des États-Unis, de Angers, de Lavoie et Paquette, directeur des chemins de fer nationaux, directeur général du Sun Trust, Godin & Delorimer, de Poupart enr., gérant Banque d'Épargne de la Cité et du District de Montréal, gérant Banque d'Hochelaga, gérant de T.P. Baron and Estate, gérant, gérant manufacturier, greffier de la Cité de Ste-Cunégonde, inspecteur comptable, inspecteur des aliments, inspecteur de police, J.L. Cassidy & Co., mtrmn MTC, maître de poste, négociant, négociant de la Maison H. & N.E. Hamilton, négociant de la Maison Laporte Martin Ltée, négociant de la Maison Mongenais, Boivin et Cie..

4. Professions intellectuelles et salariées & fonctions assimilées

architecte, chimist and druggist, comptable, enseignant, ingénieur, ingénieur civil, secrétaire général de l'Alliance nationale

5. Cols blancs semi et non qualifiés

bookkeeper, butcher, clerk, commis, employé des postes, officier de douanes, sec. claims dept.
city hall, sténographe

6. Artisans et gens de métiers

charpentier, constructeur-maçon, joiner, painter, shoemaker

7. Monde ouvrier

- contremaîtres et ouvriers spécialisés
 contremaître, foreman, machinist
- ouvriers semi et non qualifiés
 conducteur, laborer

8. Rentiers, retraités et autres

rentier

9. Inconnus

non-mentionnées

